جاك كانفيلد
أحد المساهمين في كتاب «السر»

جاك كانفيلد
المؤلف المشارك في سلسلة كتب
شُربة دجاج للروح
مع جانيت شويتزر

مبادئ النجاح

كيف تصل من المكان الذي أنت فيه
إلى المكان الذي تريد أن تكون فيه؟

جدول المحتويات

الجزء ١: أسس النجاح

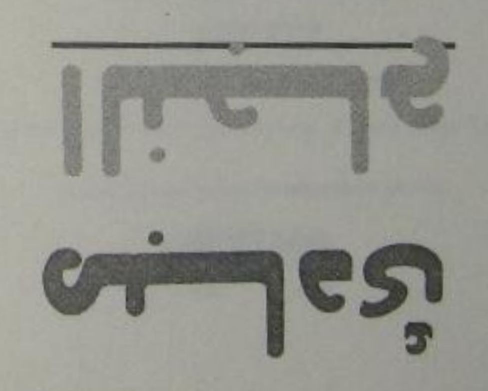
الجزء ٢: تغيير ذاتك من أجل النجاح

الجزء ٣: بناء فريق النجاح

الجزء ٤: إقامة علاقات ناجحة

الجزء ٥: النجاح والمال

الجزء ٦: النجاح يبدأ الآن



مقدمة

إذا حظي إنسان -لأي سبب كان- بفرصة أن يحيا حياة رائعة، فليس لديه الحق بأن يحتفظ بها لنفسه.

جاكيف كوستو

مستكشف لعالم البحار وسينمائي شهير

إذا قام إنسان بتأليف كتاب، فليكتب ما يعرفه فقط. فلدى كل إنسان ما يكفيه من التخمينات وليس بحاجة لتخمينات المؤلف أيضاً.

جوهان ولفجانج فون جوته

شاعر وروائي وكاتب مسرحي وفيلسوف ألماني

هذا ليس كتاب من أجل أفكار ومقترحات جيدة. إنه كتاب لمبادئ غير محدودة بزمان استخدمها الناجحون من الرجال والنساء على مدار التاريخ. لقد قمت بدراسة مبادئ النجاح هذه على مدى أكثر من ٣٠ عاماً وقمت بتطبيقها على حياتي الشخصية. ومستوى النجاح الرائع الذي أستمتع به حالياً جاء نتيجة لتطبيق هذه المبادئ بصفة يومية منذ أن بدأت تعلمها في عام ١٩٨٠.

نجاحي يتمثل في أنني مؤلف ومحرر لأكثر من ٦٠ كتاباً من أكثر الكتب مبيعاً بأكثر من ٨٠ مليون نسخة مطبوعة بـ ٣٩ لغة من لغات العالم، وسُجل اسمي في Guinness Book لأن سبعة من كتبي أدرجت على قائمة صحيفة نيويورك تايمز لأكثر الكتب مبيعاً، واكسب دخلاً يقدر بعدة ملايين من الدولارات كل عام على مدى أكثر من ١٠ سنوات، وأعيش في ولاية كاليفورنيا الجميلة، وأظهر في كثير من الحوارات الإذاعية والتليفزيونية المهمة (مثل أوبرا وجود مورنينج أمريكا)، وأكتب عموداً صحفياً أسبوعياً يقرأه الملايين كل أسبوع، وأحصل على مقابل مادي يقدر بـ ٢٥٠٠٠ دولار لكل حديث، وأتحدث إلى شركات من جميع أجزاء العالم أدرجت أسماؤها في مجلة Fortune 500، وحصلت على كثير من الجوائز المهنية والوطنية، ولدي علاقة خيالية بزوجتي الرائعة وأطفالي الرائعين، وحققت حالة ثابتة من السعادة والتوازن والاطمئنان الداخلي.

لقد بـدأت في تكـوين علاقـات مع الديرين التنفيذيين لشركات مدرجة بقائمة Fortune 500 والسينما والتليفزيون ونجوم التسجيل والمؤلفين الكبار وأفضل قادة ومعلمي العالم. لقد تحدثت إلى أعضاء الكونجرس واللاعبين الرياضيين المحترفين ومديري الشركات والمتميزين في مجال البيـع في جميـع أفضـل منتجعات العالم، بدءاً من فـور سـيزونز ريـزورت فـي نفيس بجبال بريتيش وست إنديز إلى أفضل الفنادق في أكابولكو وكانكن. وبدأت في التزلج في إيداهو بولاية كاليفورنيا وبوتاه والتجول بالقوارب في كولورادو وأتنزه في جبال كاليفورنيا وواشنطن. وقمت برحلات في أفضل منتجعات العالم في هاواي وأستراليا وتايلاند والمغرب وفرنسا وإيطاليا. بأخذ كل شيء في الحسبان، فإن الحياة تصبح بمثابة متعة حقيقية!

ومثل معظم من يقرءون هذا الكتاب، بدأت حياتي بطريقة عادية جداً. فلقد نشأت في ويلينج بوست فيرجينيا، حيث كان يعمل أبي في محل بيع الزهور وكان يكسب ٨٠٠٠ دولار في العام. أبي كان يبالغ في حبه للعمل. وكنت أعمل أثناء الصيف من أجل تلبية كافة الاحتياجات المادية (كعامل إنقاذ في بحيرة وفي نفس الوقت كنت أشارك أبي في العمل بمحل الزهور). قمت بالدراسة في الكلية بمنحة دراسية وعملت في إعداد وجبات إفطار كي أتمكن من تسديد مصروفات الكتب والملابس وغير ذلك. ولم يمنحني أحد أي شيء على طبق من فضة. وأثناء آخر عام لي بالكلية، قمت بوظيفة بنظام نصف الوقت في التدريس كنت أتقاضى منها ١٢ دولاراً كل أسبوعين. وإيجاري كان ٧٩ دولاراً في الشهر، وبذلك كان يتبقى ١٦١ دولاراً من أجل الوفاء بالتزاماتي المادية الأخرى. وباقتراب نهاية الشهر، كنت أتناول عشاء متواضعاً (لا تتجاوز قيمته ٢١ سنتاً)، حيث كان يحتوي على مكرونة إسباجتي وصلصة طماطم وملح وماء وثوم. إنني أعرف بحق طبيعة التقشف في ظل اقتصاد راكد.

وبعد التخرج في الكلية، بدأت حياتي المهنية كمدرس تاريخ في إحدى المدارس الثانوية مدرسة للسود في جنوب شيكاغو. بعد ذلك تعرفت على معلمي دابليو. كليمنت ستون. الذي أصبح صاحب العديد من الملايين اعتماداً على نفسه وقد استعان بي من أجل العمل بمؤسسته، حيث قام بتدريبي على مبادئ النجاح الأساسية التي لا زلت أتبعها إلى اليوم. ومهمتي كانت تتمثل في تعليم نفس هذه المبادئ للآخرين. وعلى مدار سنين، وبدءاً من الوقت الذي قضيته مع ستون قمت بمقابلة مئات الأشخاص الناجحين؛ اللاعبين الرياضيين المحترفين والأولمبيين والفنانين المشهورين وأفضل المؤلفين وقادة الشركات والقادة السياسيين ورجال الأعمال الناجحين والعاملين المتميزين في مجال البيع. لقد قرأت آلاف الكتب (بمعدل كتاب لكل يومين) وقمت بحضور مئات الندوات وحلقات البحث واستمعت إلى آلاف الساعات من البرامج المسموعة من أجل اكتشاف المبادئ العامة من أجل تحقيق السعادة والنجاح. بعد ذلك قمت بتطبيق تلك المبادئ على حياتي الخاصة. والمبادئ التي حققت نتائج رائعة قمت بتعليمها في خطبي وأحاديثي وندواتي وورش عملي لأكثر من مليون شخص في جميع الولايات الخمسين... وفي ٢٠ دولة أخرى في أرجاء العالم.

هذه المبادئ والطرق لم تجد معي فحسب ولكنها ساعدت أيضاً مئات الآلاف من طلابي في تحقيق نجاح باهر في حياتهم المهنية والمزيد من الثراء في الجانب المادي والمزيد من الحيوية

والاستمتاع في علاقاتهم والمزيد من السعادة والإشباع في حياتهم. وبدأ طلابي شركات ومشروعات ناجحة وأصبحوا من أصحاب الملايين اعتماداً على أنفسهم وحققوا نجومية في عالم الرياضة وحصلوا على عقود مربحة للغاية وأخذوا أدواراً بطولية في الأعمال التليفزيونية والسينمائية وفازوا بمناصب سياسية وحققوا تأثيرات هائلة في مجتمعاتهم وألفوا كتباً حققت مبيعات هائلة وحصلوا على لقب أفضل معلمي العام في المدارس التي يعملون بها وحطموا كافة الأرقام القياسية في البيع بعالم الشركات وكتبوا سيناريوهات وقصصاً سينمائية وتليفزيونية استحقت الكثير من الجوائز وأصبحوا رؤساء لشركات وتم الثناء عليهم والإشادة بهم لمساهماتهم في أعمال البر وأقاموا علاقات ناجحة للغاية وقاموا بتنشئة أبناء سعداء وناجحين للغاية.

المبادئ ستفلح دائماً، إذا طبقتها

نفس جميع هذه النتائج ممكنة بالنسبة لك أيضاً. وأنا أعرف على سبيل اليقين بأنك أيضاً قادر على بلوغ مستويات غير متخيلة من النجاح. لماذا؟ لأن المبادئ والطرق تجدي دائماً، كل ما يتعين عليك فعله هو أن تقوم بنقلها إلى حيز التنفيذ.

منذ عدة سنوات، كنت في عرض تليفزيوني في دالاس بولاية تكساس. وادعيت أن الناس إذا قاموا بتطبيق المبادئ التي كنت أقوم بتعليمها، فإنهم سيتمكنون من مضاعفة دخولهم وأوقات فراغهم في أقل من عامين. والسيدة التي كانت تجري اللقاء معي كانت متشككة فيما أقول بشكل كبير. ولذلك أخبرتها بأنها إذا استخدمت المبادئ والطرق لمدة عامين ولم يتضاعف دخلها ووقت فراغها، فسوف أعود إلى البرنامج وأكتب لها شيكاً بمبلغ ١٠٠٠ دولار. وإذا حققت هذه المبادئ معها نجاحاً بالفعل، فإنه يتعين عليها أن تطلبني وتخبر المشاهدين بأن المبادئ حققت نجاحاً. وبعد تسعة أشهر فقط، قابلتها مصادفة في إحدى احتفاليات المتحدثين والخطباء في أورلاندو بولاية فلوريدا. لقد أخبرتني بأنها لم تضاعف دخلها فحسب وإنما انتقلت إلى محطة أكبر بزيادة ملحوظة في الراتب وبدأت حياة مهنية كمتحدثة عامة وانتهت بالفعل من تأليف كتاب وقامت ببيعه؛ كل هذا خلال تسعة شهور فقط!

والحقيقة تتمثل في أن جميع الناس يستطيعون تحقيق نفس هذه النوعية من النتائج بشكل منتظم. كل ما عليك القيام به هو تحديد ما تريده والإيمان بأنك جدير به وتطبيق مبادئ النجاح الواردة في هذا الكتاب.

الأساسيات ثابتة لدى جميع الناس وبالنسبة لجميع المهن؛ وحتى وإن كنت لا تعمل حالياً. فسواء كان هدفك هو أن تصبح أفضل موظف مبيعات في شركتك أو مهندساً معمارياً رائداً أو الحصول على تقدير امتياز في جميع المواد بالكلية أو إنقاص وزنك أو شراء منزل الأحلام أو أن تصبح لاعباً محترفاً أو نجماً في عالم الموسيقى أو صحفياً يفوز بالجوائز أو من أصحاب الملايين أو رجل أعمال ناجحاً، فإن المبادئ والاستراتيجيات ستظل ثابتة. وإذا تعلمتها واستوعبتها وقمت بتطبيقها بنظام كل يوم، فسوف يغيرون حياتك بشكل يتجاوز ما كنت تحلم به.

"لا يمكنك أن تستأجر شخصاً آخر يقوم بتمرين الضغط من أجلك!"

مثلما قال الفيلسوف جيم رون: "لا يمكنك أن تستأجر شخصاً آخر ليقوم بتمرين الضغط من أجلك". فينبغي أن تقوم به بنفسك إذا كنت تريد أن تحصل على أي قيمة أو استفادة منه. فسواء كنت تتمرن أو تقوم بتمارين إطالة أو تتأمل أو تقرأ أو تدرس أو تتعلم لغة جديدة أو تشكل فريقاً ذكياً أو تضع أهدافاً قابلة للقياس أو تتخيل النجاح أو تكرر التصريحات التأكيدية أو تمارس مهارة جديدة، فينبغي أن تقوم بجميع هذه الأمور بذاتك. ليس هناك أحد آخر يمكن أن يقوم بهذه الأمور من أجلك. سوف أعطيك خريطة طريق، لكن سيتعين عليك أن تقود السيارة. سوف أعلمك المبادئ لكن سيتعين عليك أن تقوم بتطبيقها. إذا اخترت بذل الجهد، فإنني أعدك بأن المكاسب والعوائد ستكون جديرة بهذا الجهد.

كيفية تنظيم هذا الكتاب

حتى أساعدك على تعلم هذه المبادئ الفعالة بسرعة، فقد قمت بتنظيم هذا الكتاب في ستة أجزاء. والجزء الأول يحتوي على ٢٥ فصلاً تمثل أساسيات مطلقة ينبغي أن تقوم بها حتى تصل من مكانك الذي أنت فيه إلى المكان الذي تريد أن تكون فيه. سوف تبدأ باستكشاف الضرورة الحتمية لتحمل المسئولية بشكل كامل عن حياتك ونتائجك. ومن ثم سوف تتعلم الكيفية التي تتبين بها أهدافك في الحياة ورؤيتك وما تريده بحق منها. بعد ذلك سوف نتأمل الكيفية التي تشكل بها إيماناً راسخاً بذاتك وأحلامك. بعد ذلك سوف أساعدك على تحويل رؤيتك إلى مجموعة من الأهداف الملموسة وإلى خطة إجرائية من أجل تحقيقها. بل إنني سوف أعلمك الكيفية التي تستحوذ بها على القوة الهائلة للتصريحات التأكيدية والتخيل، أحد أسرار النجاح لدى جميع اللاعبين الرياضيين الأولبيين ورجال الأعمال الكبار وقادة العالم وغيرهم.

والفصول القليلة التالية تتعلق باتخاذ الخطوات الإجرائية الضرورية -والمخيفة أحياناً- المطلوبة من أجل تحقيق أحلامك. سوف تتعلم طلب ما تريده ورفض النبذ والتماس التقييم والاستجابة له والمثابرة عند مواجهة عقبات يبدو التغلب عليها مستحيلاً في بعض الأحيان.

والجزء الثاني يتعلق بالعمل الداخلي المهم الذي سوف تكون في حاجة إليه، ذلك العمل الذي سيساعدك على إزالة العقبات الذهنية والانفعالية والعاطفية التي تعوقك عن النجاح. ليس كافياً أن تعرف ما يتعين عليك القيام به فحسب. فهناك الكثير من الكتب التي تخبرك بهذا. أنت في حاجة أيضاً لفهم أهمية إزالة المعتقدات والمخاوف والعادات والأفكار المحبطة للذات التي تعوقك. فمثل قيادة سيارتك على طريق وعر، هذه العقبات يمكن أن تعوق تقدمك. ينبغي أن تتعلم الكيفية التي تذلل بها العقبات، وإلا سوف تخوض بشكل دائم الحياة فتعوق وتعجز عن تحقيق أهدافك التي تنشدها. ما الذي ستتعلمه في الجزء الثاني؟ سوف تتعلم الكيفية

التي تحيط بها نفسك بأشخاص ناجحين، والكيفية التي تعتز بها بماضٍ إيجابي وتتحرر بها من ماضٍ سلبي، والكيفية التي تواجه بها ما لا يجدي في حياتك وتحتضن من خلالها التغيير وتلتزم بالتعلم مدى الحياة. سوف نتأمل الكيفية التي تتخلص بها من أي اضطرابات جسدية أو انفعالية تسببت فيها وتقوم من خلالها بإكمال جميع الأشياء الناقصة في حياتك التي تسلبك طاقتك القيمة التي يمكنك استغلالها بشكل أفضل في تحقيق أهدافك. كذلك فإنني سأعلمك الكيفية التي تحول بها ناقدك الداخلي إلى مدرب داخلي وتنمي بها عادات قيمة ستغير حياتك إلى الأبد.

والجزء الثالث الذي يتناول تشكيل فريق النجاح يكشف لك كيفية وأسباب بناء أنواع مختلفة من فرق الدعم حتى تستطيع إنفاق وقتك في التركيز على قدرتك الإبداعية الجوهرية. سوف تتعلم أيضاً الكيفية التي تعيد بها تعريف الوقت وإيجاد مدرب شخصي وتتمكن من خلالها من الاستفادة من حكمتك الداخلية، ذلك المصدر غير المستغل والثري في ذات الوقت بالنسبة لمعظم الناس.

وفي الجزء الرابع، الخاص بتحقيق علاقات ناجحة، سوف أعلمك عدداً من المبادئ، إضافة إلى بعض الأساليب والطرق العملية من أجل إقامة علاقات ناجحة والاحتفاظ بها. ففي هذه الأيام التي تنتشر فيها التحالفات الاستراتيجية والاتحادات القوية، يكون من المستحيل تحقيق نجاح دائم وواسع النطاق بدون مهارات متميزة في تكوين العلاقات.

وأخيراً، لأن الكثيرين من الناس يساوون النجاح بالمال، ولأن المال ضروري لحياتنا وجودة هذه الحياة، فإن الجزء الخامس بعنوان "النجاح والمال". سوف أعلمك فيه الكيفية التي تقيم بها وعياً أكثر إيجابية بالمال، والكيفية التي تضمن بها امتلاك القدر الكافي من المال الذي تستطيع بواسطته أن تحيا نمط الحياة الذي تريده سواء الآن أو حين تتقاعد، وكذلك سوف أعلمك أهمية خدمة المجتمع ومنح الجمعيات الخيرية جزءاً من إيراداتك في ضمان نجاحك المالي.

والجزء السادس الذي بعنوان "النجاح يبدأ من الآن"، يحتوي على فصلين قصيرين عن أهمية أن تبدأ الآن وتمنح الناس القوة والتحفيز. قراءة هذين الفصلين سوف تمكنك من البدء في صنع الحياة التي طالما حلمت بها لكن لم تكن تعرف إلى الآن بشكل تام الكيفية التي تصنعها بها.

كيف تقرأ هذا الكتاب

لا تصدق شيئاً لا ينسجم مع منطقك الشخصي أو فطنتك الداخلية، بغض النظر عن المكان الذي قرأته فيه، أو الشخص الذي أخبرك به.

حكيم

الناس يتعلمون بشكل مختلف عن بعضهم البعض، وربما تعرف أفضل كيفية تتعلم بها. وبالرغم من أن هناك الكثير من الطرق التي يمكن أن تقرأ بها هذا الكتاب، أود أن أقترح عليك بعض الاقتراحات التي ستكون مفيدة لك.

ربما تكون في حاجة لتصفح هذا الكتاب مرة واحدة فقط لتأخذ فكرة عن العملية بأكملها قبل أن تبدأ في صنع الحياة التي تريدها بحق. والمبادئ معروضة بترتيب متصل تعتمد كل مرحلة فيه على الأخرى. فهي مثل القفل الرقمي الذي تحتاج فيه جميع الأرقام، وتحتاجها بالترتيب الصحيح. وبغض النظر عن لونك أو جنسك أو نوعك أو سنك، إذا كنت تعرف الترتيب، فسوف يُفتح لك الباب.

وأنت تقرأ، أنا أشجعك بقوة على أن تبرز بقلم تحديد أو تضع خطاً تحت كل شيء تشعر بأنه مهم لك. دون ملاحظات في الهامش عن الأشياء التي ستضعها موضع التنفيذ. بعد ذلك قم بمراجعة هذه الملاحظات وقم بتمييز الأجزاء مراراً وتكراراً. فالتكرار أساس التعلم الحقيقي. ففي كل مرة تعيد فيها قراءة أجزاء من هذا الكتاب، سوف تذكر نفسك بالأشياء التي تحتاج إلى أن تفعلها كي تصل من المكان الذي أنت فيه إلى المكان الذي تريد أن تكون فيه. كما سيتبين لك، الأمر يحتاج إلى إطلاع متكرر على أي فكرة جديدة قبل أن تصبح جزءاً طبيعياً من كينونتك وطريقتك في التفكير.

ربما تكتشف أيضاً أنك تعرف بالفعل بعض المبادئ الموجودة هنا. هذا شيء عظيم! لكن سل نفسك: "هل أنا أطبقها بالفعل حالياً؟" وإذا لم تكن تطبقها، فالتزم بنقلها إلى حيز التنفيذ، من الآن!

تذكر أن المبادئ تجدي فقط عندما تفعلها.

في المرة الثانية التي تقرأ فيها هذا الكتاب، سوف تكون في حاجة لقراءة فصل على حدة، ثم استغراق الوقت الضروري لنقله إلى حيز التنفيذ. وإذا كنت تقوم بالفعل ببعض هذه الأشياء، استمر في ذلك. وإذا لم تكن تقوم بها، فابدأ الآن.

مثل كثير من طلابي وعملائي السابقين، ربما تجد مقاومة من ذاتك في اتخاذ بعض الخطوات الإجرائية المقترحة. لكن تجاربي وخبراتي تبين أن الخطوات التي تلقى أشد مقاومة من ذاتك هي الخطوات التي تحتاج إلى أن تحتضنها أكثر من غيرها. تذكر أن قراءة هذا الكتاب لا تعدل تطبيق ما جاء فيه، كما أن قراءة كتاب في إنقاص الوزن لا تعدل تناولك سعرات حرارية أقل والقيام بمزيد من التمرينات.

ربما تجد أنه من المفيد الارتباط بواحد أو اثنين من الناس الذين يرغبون في الارتباط بك كمشاركين لك في المسئولية وتأكد من أن كل واحد منكم ينفذ بالفعل ما يتعلمه. التعلم الحقيقي لا يحدث إلا عندما تستوعب المعلومات الجديدة وتقوم بتطبيقها، عندما يكون هناك تغيير في سلوكك.

تحذير

بالطبع أي تغيير يتطلب جهداً قوياً وثابتاً للتغلب على المقاومة الداخلية والخارجية التي استمرت سنين عديدة. ففي البداية قد تجد نفسك مسروراً بكل هذه المعلومات. وربما ينتابك شعور جديد بالأمل والحماس للرؤية الجديدة التي يمكن أن تكون عليها حياتك. لا بأس بهذا. لكنني أحذرك مسبقاً بأنك قد تبدأ في الشعور بمشاعر أخرى أيضاً. فربما تشعر بالإحباط بسبب عدم معرفتك لجميع هذه المعلومات منذ وقت مبكر، وربما تشعر بالغضب من والديك ومعلميك لعدم تعليمهم هذه المفاهيم والتصورات المهمة لك في البيت والمدرسة، وربما تشعر بالغضب من نفسك لمعرفتك الكثير من هذه الأشياء وعدم تطبيقك لها عملياً.

فقط خذ نفساً عميقاً. عليك أن تدرك أن هذا يمثل جزءاً من رحلتك. فكل شيء في الماضي كان بالفعل مثالياً. وكل شيء في الماضي أدى إلى لحظة التحول هذه. وكل شخص –بمن فيهم أنت– بذل قصارى جهده دائماً بناءً على ما كان متاحاً له من المعرفة وقتذاك. الآن أنت على وشك معرفة المزيد. احتفِ بوعيك الجديد! فهو على وشك أن يحررك.

أيضاً قد تجد أن هناك أوقاتاً تتساءل فيها قائلاً: لماذا لا يثمر كل هذا النتائج المرجوة بشكل أسرع؟ لماذا لم أحقق فعلياً هدفي؟ لماذا لم أحقق الثراء لنفسي؟ لماذا لم أحظَ إلى الآن بفتى أو فتاة أحلامي؟ متى سأتمكن من الوصول إلى الوزن المثالي؟ النجاح يتطلب وقتاً وجهداً ومثابرة وصبراً. وإذا قمت بتطبيق جميع المبادئ والطرق الواردة بهذا الكتاب، فسوف تحقق أهدافك. سوف تبلغ أحلامك. لكن لن يحدث هذا بين عشية وضحاها.

من الطبيعي عند تحقيق أي هدف أن يواجه المرء عقبات ويشعر مؤقتاً بشيء من التعثر. هذا شيء عادي. فأي شخص قام بالعزف على آلة موسيقية أو شارك في رياضة معينة أو تدرب على فن من فنون الدفاع عن النفس مر بالتأكيد بفترة جمود شعر فيها بأنه لا يحقق أي تقدم يُذكر. وحينئذٍ ينسحب في الغالب من تنقصهم الخبرة والمعرفة أو يسقطون هذا النشاط من حساباتهم أو ينتقلون إلى آلة موسيقية أخرى أو رياضة مختلفة. لكن الحكماء اكتشفوا أنهم لو ثابروا على التدريب على آلتهم الموسيقية أو ممارسة رياضتهم (أو بالنسبة لك، مبادئ النجاح الواردة في هذا الكتاب)، فإنهم في النهاية سيحققون ما يبدو بمثابة قفزة مفاجئة لمستوى أعلى من الكفاءة والبراعة. كن صبوراً. وتشبث بهدفك. لا تيأس. سوف تحقق ما تريد. فالمبادئ تجدي دائماً. حسناً، فلنبدأ إذن.

لقد حان الوقت لأن تبدأ في عيش الحياة التي تخيلتها.

هنري جيمس

مؤلف أمريكي لـ ٢٠ رواية و١١٢ قصة و١٢ مسرحية

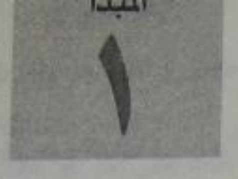
الجزء الأول

أسس النجاح

تعلم أساسيات اللعبة والتزم بها. فالعلاجات السطحية المؤقتة لا تدوم مطلقاً.

جاك نيكلاوس

لاعب الجولف الأسطوري المحترف



تحمل مسئولية حياتك بنسبة ١٠٠٪

عليك أن تتحمل مسئوليتك الشخصية. إنك لا تستطيع تغيير الظروف، أو المواسم، أو اتجاه الريح، ولكنك تستطيع تغيير نفسك.

جيم رون

فيلسوف العمل الأول في أمريكا

إحدى الخرافات الأكثر انتشاراً في الثقافة الأمريكية اليوم تقول: إن الأمريكيين يستحقون أن يعيشوا حياة رائعة، وأنه بطريقة ما، وفي مكان ما، فإن شخصاً ما (ليس نحن أنفسنا بالتأكيد) مسئول عن ملء حياتنا بالسعادة المستمرة، والخيارات المهنية المثيرة، والوقت الكافي للأسرة، والعلاقات الشخصية السعيدة لمجرد أننا نعيش على وجه الأرض.

ولكن الحقيقة -والدرس المنفرد الذي يقوم عليه هذا الكتاب بأكمله- هي أن هناك شخصاً واحداً فقط هو المسئول عن جودة الحياة التي تعيشها.

هذا الشخص هو أنت.

فإذا كنت ترغب في تحقيق النجاح، فعليك أن تتحمل المسئولية بنسبة ١٠٠٪ عن كل شيء في حياتك. يشتمل هذا على مستوى إنجازاتك، والنتائج التي تحققها، وجودة علاقاتك، وجودة حالتك الصحية ولياقتك البدنية، ودخلك، وديونك، ومشاعرك، كل شيء!

ليس هذا بالأمر الهين.

وفي واقع الأمر، لقد تعلم معظمنا توجيه اللوم دائماً إلى شيء آخر خارج أنفسنا عن المناطق التي لا تعجبنا في حياتنا. إننا نلوم الآباء، والرؤساء، والأصدقاء، ووسائل الإعلام، وزملاء العمل، والعملاء، والزوجة، والطقس، وحالة الاقتصاد، وبرج الحظ، وقلة المال، وأي

شخص أو أي شيء يمكننا تعليق اللوم عليه. إننا لا نرغب أبداً في النظر إلى موطن المشكلة الحقيقي: أنفسنا.

هناك قصة جميلة تروى عن رجل خرج للتمشية في إحدى الليالي فمر على رجل آخر يبحث عن شيء ما تحت ضوء أحد المصابيح في الشارع وهو جاثٍ على ركبتيه. سأله المار عم يبحث عنه، وأجابه بأنه يبحث عن مفتاحه المفقود. وعرض عليه المار المساعدة وجثا بدوره على ركبتيه وراح يساعده في البحث عن المفتاح. وبعد ساعة كاملة من البحث المضني بلا جدوى، سأله قائلاً: "لقد بحثنا عنه في كل مكان ولم نجده. هل أنت واثق من أنك فقدته هنا؟".

أجاب الرجل قائلاً: "كلا، لقد فقدته في المنزل، ولكن الإضاءة أفضل هنا تحت ضوء المصباح".

لقد حان الوقت لتكف عن البحث خارج ذاتك عن إجابات تفسر أسباب عدم تمكنك من صنع الحياة والنتائج التي تريدها، لأنك أنت من تصنع جودة الحياة التي تعيشها وأنت من تصنع النتائج أيضاً.

أنت، وليس أي شخص آخر.

ولكي تحقق نجاحاً كبيراً في الحياة، لكي تحقق تلك الأشياء ذات الأهمية القصوى بالنسبة لك، عليك أن تتحمل المسئولية بنسبة ١٠٠٪ عن حياتك، فتحملك المسئولية بنسبة أقل من تلك لن يجدي نفعاً.

مسئولية بنسبة ١٠٠٪ عن كل شيء

كما ذكرت في مقدمة الكتاب، فقد كان من حسن حظي أن عملت لدى دابليو. كليمنت ستون عام ١٩٦٩، أي بعد حوالي عام واحد من التخرج في المدرسة العليا. كان ستون مليونيراً عصامياً يمتلك ما قيمته ٦٠٠ مليون دولار في ذلك الوقت، ولقد كان هذا قبل ظهور جميع المليونيرات الجدد في تسعينيات القرن العشرين. وكان ستون أيضاً هو خبير النجاح الأول في أمريكا. لقد كان هو ناشر مجلة النجاح Success Magazine، ومؤلف كتاب TheSuccess System That Never Fails، كما أنه شارك نابليون هيل في تأليف كتاب Success Through a Positive Mental Attitude.

وبينما كنت أنهي الأسبوع الأول من عملية التكيف والتوجيه، سألني السيد ستون ما إذا كنت أتحمل المسئولية عن حياتي بنسبة ١٠٠٪ أم لا.

أجبته قائلاً: "أعتقد هذا".

قال: "هذا سؤال الإجابة عنه بنعم أو لا أيها الشاب. فإما أنك تفعل وإما لا تفعل".

قلت: "حسناً، أظنني لست متأكداً".

قال: "هل تلوم أحداً أبداً عن أي ظروف معاكسة في حياتك؟ هل تشكو من أي شيء؟".

قلت: "أه... نعم... أظنني أفعل".

قال: "لا تظن. تيقن".

قلت: "نعم أفعل".

قال: "حسناً إذن. هذا يعني أنك لا تتحمل المسئولية عن حياتك بنسبة مائة بالمائة. إن تحمل المسئولية بنسبة مائة بالمائة يعني أنك تقر بأنك أنت تصنع كل شيء يحدث لك في حياتك. إنه يعني أنك تفهم أنك أنت السبب في جميع تجاربك وخبراتك الحياتية. فإذا كنت ترغب في أن تكون ناجحاً بحق، وأعلم أنك ترغب في هذا، فسيكون عليك أن تتخلى عن توجيه اللوم والشكوى وأن تتحمل المسئولية كاملة عن حياتك، وهذا يعني جميع النتائج التي تحققها، سواء كانت نجاحات أو إخفاقات. هذا هو الشرط الأساسي لصنع حياة ناجحة. وفقط عن طريق الاعتراف بأنك أنت صنعت كل شيء في حياتك حتى اللحظة الراهنة، يمكنك أن تتولى المسئولية عن صنع المستقبل الذي تريده.

قال لي: "وهكذا يا جاك، إذا أدركت أنك أنت صنعت ظروفك الحالية، فإنك ستدرك أيضاً أنك تستطيع أن تبطلها وتعيد صنعها من جديد بإرادتك. هل تفهم هذا؟".

قلت: "نعم يا سيدي، أفهمه".

سألني: "هل أنت مستعد لتحمل المسئولية عن حياتك بنسبة مائة بالمائة؟".

قلت: "نعم يا سيدي، مستعد!".

ولقد فعلت ذلك.

عليك أن تتخلى عن جميع مبرراتك

تسعة وتسعون بالمائة من مجموع الإخفاقات تأتي من أناس لديهم عادة تقديم الأعذار والمبررات.

جورج واشنطن كارفر

كيميائي اكتشف أكثر من ٣٢٥ استخداماً لحبوب الفول السوداني

إذا كنت ترغب في صنع الحياة التي تحلم بها، فسيكون عليك إذن أن تتحمل المسئولية عن حياتك بنسبة ١٠٠٪ أيضاً. ويعني هذا التخلي عن جميع الأعذار والمبررات، وجميع حكايات الضحية الخاصة بك، وجميع الأسباب التي جعلتك لا تستطيع تحقيق شيء ما حتى الوقت الراهن، وجميع اللوم للظروف الخارجية. عليك أن تتخلى عن كل هذا إلى الأبد وبغير رجعة.

عليك أن تتخذ الموقع الذي كانت لديك دائماً القدرة على جعله مختلفاً، وأن تقوم بالعمل بالشكل الصحيح، وأن تولد النتائج المرجوة. لقد اخترت لسبب من الأسباب -الجهل مثلاً، أو الافتقار إلى الوعي، أو الخوف، أو الحاجة لأن تكون على صواب، أو الحاجة إلى الشعور بالأمان- عدم استخدام تلك القدرة. من يدري لماذا فعلت هذا؟ ولكن هذا لا يهم. فلندع الماضي ماضياً. وكل ما يهم الآن هو أن تختار -نعم، هذا صحيح، إنه اختيار- منذ هذه اللحظة أن

تتصرف كما لو (وهذا هو كل المطلوب، أن تتصرف كما لو) أنك مسئول بنسبة ١٠٠٪ عن كل شيء يحدث أو لا يحدث لك.

إذا لم ينته أمر ما كما هو مخطط له فإنك ستسأل نفسك: "كيف فعلت هذا؟ ما الذي كنت أفكر فيه؟ ماذا كانت معتقداتي؟ ما الذي قلته أو لم أقله؟ ما الذي فعلته أو لم أفعله لأحصل على هذه النتيجة؟ كيف حملت الشخص الآخر على التصرف بهذه الطريقة؟ ما الذي أحتاجه للتصرف بشكل مختلف في المرة القادمة من أجل الحصول على النتيجة التي أريدها؟".

وبعد بضع سنوات من لقائي بالسيد ستون، علمني د. روبرت ريزنيك، وهو طبيب نفسي في لوس أنجلوس معادلة غاية في البساطة ولكنها غاية في الأهمية أيضاً جعلت فكرة تحمل المسئولية بنسبة ١٠٠٪ أكثر وضوحاً بالنسبة لي. وتلك المعادلة هي:

ح + س = ن

(الحدث + الاستجابة = النتيجة)

والفكرة الأساسية في هذه المعادلة هي أن كل نتيجة تواجهنا في الحياة (سواء كانت نجاحاً أو فشلاً، ثروة أو فقراً، صحة أو مرضاً، مودة أو هجراً، بهجة أو إحباطاً) تعود إلى الكيفية التي استجبت بها لحدث أو أحداث سابقة لتلك النتيجة.

فإذا كنت لا تحب النتائج التي تحققها حالياً، فهناك خياران أساسيان يمكنك اللجوء لأحدهما.

١. **يمكنك أن تلوم الحدث (ح) على عدم تحقيق النتيجة (ن).** وبعبارة أخرى، يمكنك توجيه اللوم للاقتصاد، أو الطقس، أو الحاجة إلى المال، أو نقص التعليم، أو التفرقة العنصرية، أو الحكومة الحالية، أو زوجتك أو زوجك، أو موقف رئيسك، أو نقص الدعم، أو المناخ السياسي، أو النظام، أو عدم وجود نظام، وهكذا. فإذا كنت لاعب جولف، فإنك على الأرجح تلوم حتى مضاربك وأرض الملعب التي تلعب عليها. ولا شك في أن جميع تلك العوامل موجودة بالفعل، ولكنها إذا كانت هي العوامل الحاسمة التي تحدد النجاح من الفشل، لما كان لأحد أن ينجح أبداً.

ما كان جاكي روبنسون ليلعب في دوري بيسبول الدرجة الأولى أبداً، وما كان سيدني بواتيه ودينزل واشنطن ليصبحا نجمين سينمائيين أبداً، وما كانت ديان فينشتاين وباربرا بوكسر لتصبحا عضوتين في مجلس الشيوخ الأمريكي أبداً، وما كان بل جيتس ليؤسس شركة مايكروسوفت أبداً، وما كان ستيف جوبز لينشأ شركة آبل كومبيوترز أبداً. فلكل سبب لعدم إمكانية تحقيق أمر ما، هناك مئات من الأشخاص الذين واجهوا نفس الظروف وتمكنوا من تحقيق النجاح.

الكثير من الناس يتغلبون على تلك الأشياء التي تسمى عوامل مقيدة، لذا فإنها لا يمكن أن تكون عوامل مقيدة بالنسبة لك. ليست الظروف والأحوال الخارجية هي التي توقفك، إنك أنت من توقف نفسك! إننا نحن من [illegible] أفكار مقيدة ونتخرط في سلوكيات إحباط الذات. إننا ندافع عن عاداتنا المدمرة للذات

(مثل تعاطي الكحوليات والتدخين) بمنطق لا يمكن الدفاع عنه. إننا نتجاهل التقييم المفيد، ونخفق في تعليم أنفسنا وفي تعلم مهارات جديدة بشكل مستمر، ونضيع وقتنا في الجوانب التافهة من حياتنا، وننخرط في الثرثرة عديمة الجدوى، ونتناول أطعمة غير صحية، ونعجز عن ممارسة التمرينات الرياضية، وننفق مالاً أكثر مما نكسب، ونخفق في الاستثمار في مستقبلنا، ونتجنب الصراعات الضرورية، ونعجز عن قول الحقيقة، ولا نطلب ما نريد، وبعد كل ذلك نتساءل لماذا لا تسير حياتنا كما نريد. ولكن هذا -بالمناسبة- هو ما يفعله معظم الناس. إنهم يلقون باللوم على كل شيء لا يسير على هواهم وكما يريدون بالضبط على الأحداث والظروف الخارجية. إن لديهم عذراً أو مبرراً لكل شيء، أو كل إخفاق.

٢. **يمكنك ببساطة بدلاً من ذلك أن تغير استجابتك (س) للأحداث (ح) -الطريقة التي تسير بها الأمور- إلى أن تحصل على النتائج (ن) التي تريدها.** يمكنك تغيير طريقة تفكيرك، وتغيير أسلوبك في التواصل، وتغيير الصور التي تحتفظ بها في رأسك (صور ذاتك وصور العالم من حولك)، ويمكنك أيضاً تغيير سلوكك وتصرفاتك وأفعالك. وتلك فقط هي الأشياء التي لك حقاً نوع من السيطرة عليها على أية حال. ومع الأسف فإن معظمنا تسيطر عليه عاداته وتوجهه بطريقة لا تجعله يغير سلوكياته أبداً. إننا نصبح عالقين في استجاباتنا التقليدية المعتادة، مع زوجاتنا وأطفالنا، ومع زملائنا في العمل، ومع الزبائن والعملاء، ومع الطلاب، ومع العالم بأسره. إننا عبارة عن حزمة من الاستجابات الشرطية المنعكسة التي تعمل خارج نطاق سيطرتنا. عليك أن تعيد اكتساب السيطرة على أفكارك، وصورك، وأحلام نومك وأحلام يقظتك، وسلوكياتك. إن كل شيء تفكر فيه، وتقوله، وتفعله يجب أن يصبح عن قصد وعمد ويجب أن يكون متسقاً مع غاياتك، وقيمك، وأهدافك.

إذا كانت النتائج التي تحققها لا تروق لك، فقم بتغيير استجاباتك

دعنا نلقي نظرة على بعض أمثلة كيفية حدوث هذا.

هل تذكر زلزال نورثريدج الذي ضرب أمريكا عام ١٩٩٤؟ حسناً، أنا أذكره! لقد كنت أعيش أحداثه في لوس أنجلوس. وبعد يومين من وقوع الزلزال، كنت أشاهد التليفزيون بينما كانت شبكة سي إن إن تجري مقابلات مع بعض الأشخاص الذين يقودون سياراتهم في الطريق إلى أعمالهم. كان الزلزال قد دمر أحد طرق القيادة السريعة المؤدية إلى داخل المدينة. كانت حركة المرور شبه متوقفة ثابتة، وكانت المسافة التي تستغرق في الوضع الطبيعي ساعة واحدة قد أصبحت تستغرق ساعتين أو ٣ ساعات.

طرق مراسل شبكة سي إن إن نافذة إحدى السيارات العالقة في الزحام المروري الرهيب وسأل السائق عن أحواله.



"ماذا نصنع في المكان الذي أعمل به؟
في الغالب نصنع الأعذار".

وأجابه السائق بغضب: "إنني أكره كاليفورنيا. في البداية كانت هناك الحرائق، ثم جاءت الفيضانات، والآن يأتي زلزال! سأتأخر عن موعد العمل أياً كان الوقت الذي أغادر فيه البيت في الصباح. لست أصدق هذا!".

ثم طرق المراسل نافذة السيارة الواقفة وراء سيارة هذا الرجل، ووجه نفس السؤال للسائق. وكان هذا السائق مبتسماً طوال الوقت. أجاب قائلاً: "ليست هناك مشكلة. لقد غادرت المنزل في الخامسة صباحاً، ولست أعتقد أن رئيسي يمكن أن يطالبني بأكثر من هذا في ظل هذه الظروف. ولدي هنا في السيارة الكثير من أشرطة الموسيقى، وكذلك معي أشرطة تعلم اللغة الإسبانية التي أحاول تعلمها الآن. ومعي هاتفي المحمول، ومعي قهوة ساخنة في الترمس الزجاجي، ومعي غدائي، بل إنني اشتريت كتاباً لأقرأه في الطريق. لذا فإنني بخير حال".

الآن، إذا كان الزلزال أو الزحام المروري هما حقاً المتغيرين الحاسمين، لكان ينبغي أن يكون الجميع غاضبين إذن. ولكن لم يكن الجميع غاضبين. لقد كانت استجاباتهم الفردية للزحام المروري هي التي منحت كل منهم النتيجة المحددة التي حصل عليها. لقد كانت الأفكار السلبية أو الأفكار الإيجابية، ومغادرة المنزل بغير استعداد أو مغادرته باستعداد هي العوامل التي صنعت الفارق. لقد كان الموقف الذهني والسلوك المتبع هما اللذين صنعا تجربتين مختلفتين تماماً.

لقد سمعت أنه ستكون هناك فترة ركود اقتصادي؛ لذا فقد قررت عدم المشاركة

يمتلك أحد أصدقائي معرضاً لسيارات ليكساس الفارهة في جنوب كاليفورنيا. وعندما اندلعت حرب الخليج، توقف الناس عن زيارة المعرض لشراء السيارات الليكساس. وعلم صديقي أنه إذا لم يغير استجابته (س) تجاه الحدث (ح) المتمثل في عدم الإقبال على معرض السيارات للشراء، فإن النتيجة (ن) هي أنه سيخرج ببطء من المنافسة ويخرج من السوق في النهاية. وكانت استجابته الطبيعية (س) ستتجسد في الاستمرار في الإعلان في الصحف والراديو، ثم انتظار قدوم الناس إلى المعرض. ولكن هذا لم يفلح. كانت النتيجة (ن) التي يحصلون عليها هي انحدار مستمر وثابت في حجم المبيعات. لذا فقد جرب عدداً من الإجراءات الجديدة. وكان الإجراء الذي حقق النجاح وأتى ثماره هو قيادة قافلة من السيارات الجديدة والذهاب بها إلى حيث يتواجد الأثرياء القادرون على شرائها -إلى نوادي الأثرياء، والنوادي البحرية، وملاعب البولو، والحفلات المقامة في بيفرلي هيلز وويست ليك فيلدج- ودعوة هؤلاء القوم إلى القيام بدورة بالسيارة الجديدة.

والآن فكر في هذا... هل قمت من قبل باختبار قيادة لسيارة جديدة ثم استطعت بعدها العودة إلى سيارتك القديمة؟ هل تذكر هذا الشعور بعدم الرضا الذي شعرت به عندما قارنت سيارتك القديمة بالسيارة الجديدة التي قمت بقيادتها تواً؟ لقد كانت سيارتك القديمة جيدة حتى قمت بقيادة السيارة الجديدة. ولكنك فجأة أدركت أن هناك ما هو أفضل، وأردت هذا الأفضل. حدث نفس هذا الشيء مع هؤلاء الرفاق الأثرياء. فبعد اختبار قيادة السيارة الجديدة، قامت نسبة كبيرة منهم بشراء أو استئجار سيارة ليكساس جديدة.

لقد غير معرض السيارات استجابته (س) تجاه حدث غير متوقع (ح)؛ المتمثل في نشوب الحرب، إلى أن حصل على النتيجة (ن) التي أرادها؛ المتمثلة في زيادة حجم المبيعات. بل لقد انتهى بهم الحال إلى بيع عدد سيارات أسبوعي يفوق العدد الذي كانوا يبيعونه قبل اندلاع الحرب.

كل شيء تواجهه اليوم هو نتيجة للاختيارات التي اخترتها في الماضي

إن كل شيء تواجهه أو تتعرض له في الحياة -سواء داخلياً أو خارجياً- هو نتيجة الكيفية التي استجبت بها لحدث سابق.

الحدث: تلقيت علاوة إضافية قدرها ٤٠٠ دولار.
الاستجابة: أنفقتها كلها في سهرة قضيتها في المدينة.
النتيجة: أصبحت مفلساً.

الحدث: تلقيت علاوة إضافية قدرها ٤٠٠ دولار.
الاستجابة: قمت باستثمارها في الأسهم التي تمتلكها.
النتيجة: زيادة صافي الأصول التي تملكها.

إنك تسيطر على ثلاثة أشياء فقط في حياتك: الأفكار التي تفكر بها، والصور التي تتخيلها، والتصرفات التي تقوم بها (سلوكك). والكيفية التي تستخدم بها تلك الأشياء الثلاثة تحدد كل شيء تواجهه أو تتعرض له في حياتك. فإذا كنت لا تحب ما تواجهه أو ما ينتج عن سلوكياتك وتصرفاتك، فعليك تغيير استجاباتك. غير أفكار السلبية إلى أفكار إيجابية. غير أحلام يقظتك. غير عاداتك. غير ما تقرؤه. غير أصدقاءك. غير طريقة كلامك.

إذا واصلت القيام بما كنت تقوم به دائماً، فستواصل الحصول على نفس النتائج التي كنت تحصل عليها دائماً

البرامج المكونة من اثنتي عشرة خطوة، مثل تلك التي يتم تطبيقها في مؤسسات العلاج من إدمان الكحوليات، تعرف الجنون على أنه: "مواصلة القيام بنفس السلوك مع توقع الحصول على نتيجة مختلفة". لن يحدث هذا مطلقاً! فإذا كنت مدمن كحوليات وواصلت شرب الخمر، فإن حياتك لن تتحسن. وبالمثل، إذا واصلت ممارسة نفس سلوكياتك الحالية، فلن تتحسن حياتك أيضاً.

اليوم الذي تغير فيه استجاباتك هو اليوم الذي ستبدأ فيه حياتك في التحسن! فلو كان ما تقوم به الآن من شأنه أن يولد ذلك "المزيد" و"الأفضل" الذي تسعى إليه في الحياة، لكان هذا المزيد والأفضل قد تحقق الآن بالفعل! إذا كنت ترغب في شيء مختلف، فسيكون عليك أن تفعل شيئاً مختلفاً!

عليك أن تكف عن إلقاء اللوم

عملية اللوم بأسرها ليست إلا إضاعة للوقت. فمهما كان حجم الخطأ الذي تجده واقعاً على شخص آخر، وبغض النظر عن حجم اللوم الذي تلقي به عليه، فإن هذا لن يغيرك أنت.

وين داير

شارك في تأليف How to Get What You Really, Really, Really, Really Want

إنك لن تحقق النجاح أبداً طالما كنت مستمراً في إلقاء اللوم على شخص أو شيء آخر عن عدم نجاحك. فإذا كنت ترغب في أن تكون فائزاً، فعليك أن تعترف بالحقيقة؛ لقد كنت أنت من قام بالأفعال، وفكر في الأفكار، وصنع المشاعر، واتخذ القرارات التي وصلتك إلى حيث أنت الآن. لقد كنت أنت!

أنت الذي تناولت الأطعمة غير الصحية.
أنت الذي لم تقل "لا" عندما كان ينبغي قولها.
أنت الذي قبلت تلك الوظيفة.
أنت الذي آثرت البقاء في تلك الوظيفة.
أنت الذي اخترت أن تصدقهم.



أنت الذي تجاهلت حدسك.
أنت الذي هجرت حلمك.
أنت الذي اشتريت هذا.
أنت الذي لم تستطع العناية بالأمر.
أنت الذي قررت أن تنجز المهمة بمفردك.
أنت الذي وثقت به.
أنت الذي وافقت على شراء الكلاب.

بإيجاز، أنت من فكرت في الأفكار، وأنت من صنعت المشاعر، وأنت من اتخذت الخيار، وأنت من قال الكلمات، ولهذا السبب أنت حيثما توجد الآن.

عليك أن تكف عن الشكوى

اللاعب الذي يشكو من الطريقة التي تثب بها الكرة هو على الأرجح الشخص الذي أسقطها في المقام الأول.

لو هولتز

المدرب الوحيد في تاريخ الاتحاد القومي الأمريكي لرياضيي الجامعات الذي يتمكن من قيادة ستة فرق جامعية مختلفة للفوز ببطولة دوري الجامعات، والفائز بالبطولة القومية ولقب "أفضل مدرب للعام"

دعنا نأخذ دقيقة نمعن فيها النظر حقاً في عملية الشكوى. فلكي تشكو من شيء ما أو شخص ما، عليك أولاً أن تؤمن بأن هناك ما هو أفضل. يجب أن تكون لديك نقطة مرجعية لشيء تفضله ولكنك لست مستعداً لتحمل مسئولية صنعه أو تحقيقه. دعنا نلقي نظرة أكثر قرباً.

إذا كنت لا تعتقد أن هناك شيئاً أفضل ممكن تحقيقه –المزيد من المال مثلاً، أو منزل أكبر، أو وظيفة أكثر إشباعاً، أو المزيد من المتعة والمرح، أو زوجة أكثر حباً– فإنك لا تستطيع الشكوى مما لديك. لذا فإن لديك تلك صورة متخيلة لشيء أفضل تعلم يقيناً أنك تفضله على ما لديك بالفعل، ولكنك غير مستعد لمواجهة المخاطر التي يجب تجاوزها من أجل تحقيق هذا الشيء.

فكر في هذا... الناس لا يشكون إلا من الأشياء التي يستطيعون القيام بعمل ما تجاهها. إننا لا نشكو من الأشياء التي لا سيطرة لنا عليها ولا حيلة لنا في حدوثها من عدمه. هل سمعت أحداً يشكو من الجاذبية الأرضية من قبل؟ كلا، مطلقاً. هل رأيت من قبل عجوزاً مسناً منحني الظهر يمشي في الشارع ويشكو من الجاذبية الأرضية؟ كلا بكل تأكيد.

ولكن لم لا؟ فلولا الجاذبية لما سقط الناس من فوق السلالم، وما سقطت الطائرات من السماء، وما تحطمت الأطباق. ليس هناك أي شيء يستطيع أي إنسان أن يفعله تجاه الجاذبية، لذا فإننا جميعاً نتقبلها فحسب. إننا تعلم أن الشكوى منها لن تغير من الأمر شيئاً، لذا فإننا لا نشكو منها. بل إننا في الواقع نستغل الجاذبية لصالحنا بعد أن أدركنا أنه لا حيلة لنا في تغييرها. إننا نبني قنوات في الجبال لتحمل لنا الماء إلى أسفل، ونستخدم مواسير الصرف للتخلص من نفاياتنا.

والأكثر إثارة هو أننا نلعب ونلهو عن طريق استغلال الجاذبية. فجميع الألعاب الرياضية التي نمارسها تقريباً تستغل الجاذبية الأرضية. إننا نمارس ألعاب التزحلق، والقفز من الطائرات والسباحة في الهواء، والوثب العالي، ورمي القرص، ورمي الرمح، وكرة السلة، والبيسبول، والجولف، وجميع تلك الألعاب تتطلب وجود الجاذبية.

إن الظروف التي تشكو منها هي –بطبيعتها– مواقف يمكنك تغييرها، ولكنك بإرادتك اخترت عدم تغييرها. يمكنك أن تجد وظيفة أفضل، وأن تبحث عن زوجة أكثر حباً ومودة، وأن تكسب المزيد من المال، وأن تعيش في منزل أجمل، وتعيش في حي أرقى، وتأكل طعاماً صحياً، ولكن كل تلك الأشياء ستتطلب منك أن تتغير.

إذا عدت إلى القائمة الموجودة في جزء سابق من هذا الفصل، يمكنك أن:

تتعلم طهي طعام الأطعمة الصحية.

تقول "لا" في مواجهة ضغط النظراء.

تستقيل وتبحث عن وظيفة أفضل.

تستقيل وتبحث عن وظيفة أفضل.

تأخذ الوقت الكافي لإجراء البحث اللازم.

تثق بمشاعرك الداخلية الحدسية.

تعود إلى الدراسة من أجل تحقيق حلمك.

تعيد ما اشتريته إلى المتجر.

تطلب المساعدة.

تطلب من الآخرين العون.

تحضر مقرراً تعليمياً في تطوير الذات.

تبيع الكلاب أو تتخلص منها.

ولكن لماذا لا تفعل تلك الأشياء ببساطة؟ هذا لأنها تنطوي على المخاطر. إنك تخاطر بفقد الوظيفة ومعاناة البطالة، أو تخاطر بالتعرض للهجر، أو بالتعرض لسخرية الآخرين وإدانتهم. إنك تخاطر بالفشل، أو المواجهة، أو أن تكون مخطئاً. إنك تخاطر برفض والدتك، أو جيرانك، أو زوجتك لك. إن صنع التغيير قد يتطلب جهداً، ومالاً، ووقتاً. وقد يكون مزعجاً، أو عسيراً، أو مربكاً. وهكذا، فلكي تتجنب المخاطرة بأي من تلك المشاعر السيئة، فإنك تلازم مكانك ولا تحرك ساكناً ثم تشكو من ذلك.

وكما ذكرت سابقاً، فإن الشكوى تعني أن لديك نقطة مرجعية لشيء أفضل تريده ولكنك غير مستعد للمخاطرة بصنعه أو محاولة تحقيقه. فإما تتقبل حقيقة أنك تختار أن تبقى حيث أنت دون أن تحرك ساكناً، وتتحمل مسئولية خيارك هذا، وتكف عن الشكوى... وإما... تقدم على مخاطرة صنع حياتك بالطريقة التي تريدها بالضبط.

وإذا كنت ترغب في الوصول من المكان الذي أنت فيه إلى المكان الذي ترغب في أن تكون فيه، فسيكون عليك بالطبع أن تقدم على اتخاذ المخاطرة.

لذا، اتخذ قرار التوقف عن الشكوى، والتوقف عن قضاء الوقت مع الأشخاص كثير الشكوى، واشرع في صنع الحياة التي تحلم بها.

إنك تشكو للشخص غير المناسب

هل لاحظت من قبل أن الناس دائماً تقريباً ما يشكون لأشخاص غير مناسبين، أشخاص لا يستطيعون فعل أي شيء تجاه موضوع الشكوى؟ إنهم يذهبون إلى العمل ويشكون من الزوجة، ثم يعودون إلى المنزل ويشكون للزوجة من زملاء العمل. لماذا؟ لأن هذا أسهل، فهو ينطوي على مخاطرة أقل بكثير. إن إخبار المرء شريك حياته بأنه غير راض عن الطريقة التي تسير بها الأمور في المنزل لهو أمر يتطلب شجاعة. كما أن المطالبة بصنع تغيير سلوكي هي أيضاً أمر يتطلب شجاعة. وبالطبع فإن مطالبتك لرئيسك بتخطيط العمل بشكل أفضل حتى لا ينتهي بك الحال دائماً إلى أن تضطر للعمل في عطلة نهاية الأسبوع هو أيضاً أمر يتطلب الكثير من الشجاعة. ولكن رئيسك هو الشخص الوحيد الذي يمكنه أن يفعل شيئاً ما حيال هذا الأمر الأخير، أما زوجتك فلا تستطيع!

تعلم أن تستبدل الشكاوى بتقديم الطلبات واتخاذ الإجراءات التي من شأنها أن تحقق لك النتائج التي ترغب في تحقيقها. هذا هو ما يفعله الناجحون من الناس. وهذا هو الذي يجدي. فإذا وجدت نفسك في موقف لا يروق لك، فإما أن تعمل على تحسينه وإما أن تغادر المكان. افعل شيئاً لتغيير الموقف أو ارحل. اتفق مع شريك حياتك على العمل على تحسين العلاقة أو فليكن الطلاق إذا تطلب الأمر ذلك. اعمل على تحسين ظروف العمل، أو ابحث عن وظيفة جديدة. وفي كلتا الحالتين، ستصنع تغييراً. وكما يقول المثل القديم: "لا تجلس هنالك فحسب (وتشكو)، ولكن افعل شيئاً". وتذكر أن صنع التغيير والقيام بشيء ما بشكل مختلف هو أمر يعود إليك أنت وحدك. إن العالم لا يدين لك بشيء. عليك أنت أن تصنع ما تريد.

إما أن تصنع كل ما يحدث لك وإما أن تسمح لكل ما يحدث لك بأن يحدث لك

لكي تكون شخصاً فعالاً، أنت بحاجة إلى أن تتخذ الموقع الذي تصنعه أنت لنفسك، أو تسمح لكل ما يحدث لك بأن يحدث لك. وما أعنيه بكلمة تصنع هو أن تتسبب بشكل مباشر في حدوث شيء ما بواسطة أفعالك أو عدم قيامك بأي أفعال. فإذا اقتربت من رجل أضخم منك حجماً بكثير ويجلس في حانة ويبدو واضحاً أنه يعاقر الخمر منذ وقت طويل، وقلت له: "إنك شخص قبيح وأحمق بحق"، وقفز هو من مقعده، ولكمك بقوة في فكك، وانتهى بك الحال راقداً في سرير في أقرب مستشفى، فإنك أنت صنعت هذا. هذا مثال من السهل أن تفهمه.

وإليك مثال قد يكون استيعابه أصعب إلى حد ما. إنك تظل في العمل حتى وقت متأخر من الليل كل يوم. وتعود إلى المنزل متعباً منهكاً، وتتناول عشاءك وأنت في حالة أشبه بالغيبوبة، ثم تجلس أمام التليفزيون لتشاهد مباراة في كرة السلة. إنك متعب ومرهق إلى حد يجعلك غير قادر على فعل أي شيء آخر، كأن تذهب في نزهة مشي مثلاً أو تلاعب أطفالك. وتستمر الحال على هذا المنوال لسنوات. وتطالبك زوجتك بأن تتحدث إليها بعض الوقت، فتقول أنت لها: "فيما بعد!". وبعد عدة سنوات، تعود إلى المنزل فلا تجد فيه أحداً وتجد ملحوظة تقول فيها زوجتك إنها قد رحلت وأخذت الأطفال معها. أنت صنعت هذا أيضاً!

وفي أوقات أخرى، ببساطة نسمح للأمور بأن تحدث لنا عن طريق عدم قيامنا بأي فعل أو عدم استعدادنا للقيام بما هو ضروري من أجل صنع ما تريده أو الحفاظ عليه:

- لم تلتزمي بتهديدك الذي أصدرته للأطفال بحرمانهم من بعض المزايا إذا لم ينظفوا المكان بعد تناول الطعام أو بعد الانتهاء من اللعب، والآن أصبح المنزل أشبه بمقلب نفاية.
- لم تشك زوجك أمام القضاء أو تتركي المنزل عندما أبرحك ضرباً في أول مرة، لذا فإنك لا زلت تتعرضين للضرب المبرح بين الحين والآخر.

- لم تحضر أي دورات تدريبية أو مقررات تعليمية حول المبيعات أو التحفيز لأنك كنت مشغولاً للغاية، والآن فاز الفتية الجدد بجوائز المبيعات في الشركة.
- لم تخصص بعض الوقت لاصطحاب كلبك إلى دورات التدريب على الطاعة، ولقد أصبح الآن خارج نطاق السيطرة.
- لم تخصص بعض الوقت لصيانة سيارتك، والآن أصبحت تجلس على جانب الطريق وقد تعطلت سيارتك تماماً.
- لم تحاول العودة إلى الدراسة وزيادة مستواك التعليمي، والآن تم تخطيك في الترقيات.

اعلم أنك لست الضحية هنا. لقد توقفت بشكل سلبي وتركت هذا يحدث لك. إنك لم تقل شيئاً، ولم تطلب شيئاً، ولم تقل "لا"، ولم تجرب شيئاً جديداً، ولم تترك الموقف المزعج وتبتعد.

التحذيرات المسبقة

اعلم أنه لا شيء "يحدث" لك هكذا فحسب. فتماماً مثل "التحذيرات الصفراء" في المسلسل التليفزيوني القديم "ستار تريك" Star Trek، فإنك دائماً ما تتلقى تحذيرات مسبقة -في شكل إشارات، أو تعليقات من الآخرين، أو غريزة داخلية، أو حدس- تنبهك إلى الخطر المحدق الوشيك وتمنحك الوقت اللازم لمنع النتائج غير المرغوبة.

إنك تتلقى تحذيرات مسبقة طوال الوقت. وهناك تحذيرات مسبقة خارجية:

إنه يواصل التأخر في العودة إلى المنزل أكثر وأكثر كل يوم ورائحة الكحول تفوح من فمه.

تم رفض الشيك الأول للعميل.
لقد صرخ في وجه السكرتارية.
لقد حذرته أمه.
لقد أخبرك أصدقاؤك.

وهناك تحذيرات مسبقة داخلية:
ذلك الشعور بالألم في معدتك.
تلك الفكرة الخاطفة التي تراودك.
ذلك الخاطر السريع الذي جعلك تعتقد أنه ربما...
ذلك الحدس.
ذلك الخوف الذي تولد.
ذلك الحلم الذي أيقظك من النوم في منتصف الليل.

ولدينا مجموعة كاملة من التعبيرات اللغوية التي تخبرنا:

تلميح، إشاعة، شك

الخطوطة الموجودة على الجدار

لدي شعور بأن...

كنت أرى أن هذا سيحدث منذ وقت طويل.

لقد أخبرني حسي الغريزي.

تلك التحذيرات تمنحك الوقت اللازم لتغيير استجابتك (س) في معادلة ح + س = ن. إلا أن الكثير جداً من الناس يتجاهلون التحذيرات المسبقة لأن الانتباه إليها سيتطلب منهم القيام بعمل مزعج بالنسبة لهم. فمن المزعج أن تواجه شريك حياتك بشأن الفوضى التي يصنعها الأطفال. ومن المزعج أن تعبر عن رأيك بصراحة في اجتماع لفريق العمل عندما تكون أنت الشخص الوحيد الذي يشعر بأن الخطة المقترحة لن تفلح. ومن المزعج بالطبع أن تخبر أي شخص أنك لا تثق به.

لذا فإنك تتظاهر بأنك لا ترى أو لا تعرف لأن هذا أسهل، وأكثر راحة، وأقل إزعاجاً، ويجنبك المواجهات، ويحفظ الهدوء، ويحميك من الاضطرار إلى الإقدام على المخاطر.

تصبح الحياة أكثر سهولة بكثير

ومن ناحية أخرى، فإن الأشخاص الناجحين يواجهون الحقائق مباشرة. إنهم يقدمون على الأفعال التي قد تسبب لهم الضيق والإزعاج ويتخذون خطوات من أجل صنع النتائج التي يرغبونها. والأشخاص الناجحون لا ينتظرون حتى تقع الكوارث ثم يلومون شيئاً أو شخصاً آخر على مشاكلهم.

وبمجرد أن تبدأ في الاستجابة بسرعة وبحسم للإشارات والأحداث حين وقوعها، تصبح الحياة أكثر سهولة بكثير. إنك تبدأ في رؤية نتائج أفضل سواء داخلياً أو خارجياً. ويتم استبدال حديث الذات الداخلي القديم مثل عبارات: "إنني أشعر وكأنني ضحية، إنني أشعر بالاستغلال، لا شيء على الإطلاق يبدو أنه يفلح معي" بعبارات إيجابية مثل: "أشعر بمشاعر رائعة، أشعر أنني أسيطر على أمور حياتي تماماً، أستطيع أن أجعل الأشياء تحدث".

وتتحول النتائج الخارجية من قبيل: "لا أحد على الإطلاق يزور متجرنا، لقد فشلنا في تحقيق أهدافنا ربع السنوية، الناس يشكون من عدم فعالية منتجنا الجديد" إلى نتائج إيجابية مثل: "لدينا المزيد من المال في البنك، إنني صاحب أفضل مبيعات في القسم، منتجنا لا يكاد يستقر فوق الأرفف قبل أن يباع".

المسألة بسيطة

والنتيجة النهائية هي أنك أنت الشخص الذي يصنع حياته بالطريقة التي هي عليها. إن الحياة التي تعيشها حالياً هي النتيجة لكل أفكارك وأفعالك السابقة. إنك مسئول عن أفكارك ومشاعرك الحالية. إنك مسئول عما تقوله وما تفعله. وإنك مسئول أيضاً عما يدخل إلى عقلك، الكتب والمجلات التي تقرؤها، والأفلام السينمائية والبرامج التليفزيونية التي تشاهدها، والأشخاص الذين ترافقهم وتخرج معهم. إن كل تصرف واقع في نطاق سيطرتك. ولكي تكون أكثر نجاحاً فإن كل ما عليك أن تفعله هو أن تتصرف بطرق تولد المزيد مما تريده.

تلك هي القضية، إنها بهذه البساطة!

البساطة لا تعني السهولة بالضرورة

على الرغم من أن هذا المبدأ بسيط، فإنه ليس سهل التطبيق بالضرورة. إنه يتطلب وعياً مركزاً، وانضباطاً مخلصاً، واستعداداً للتجريب والمخاطرة. فعليك أن تكون مستعداً للانتباه إلى ما تفعله وإلى النتائج التي تولدها أفعالك. وعليك أن تطلب التقييم من نفسك، وأسرتك، وأصدقائك، وزملائك، ومديريك، ومعلميك، ومدربيك، وعملائك. "هل ما أفعله يؤتي ثماره بفعالية؟ هل يمكنني فعله بطريقة أفضل؟ هل هناك شيء إضافي ينبغي علي عمله ولا أقوم بعمله؟ هل هناك شيء أقوم بعمله وينبغي علي أن أكف عن عمله؟ ما الطريقة التي ترون أنني أقيد نفسي بها؟".

لا تخش أن تطلب. معظم الناس يخشون طلب تقييم الآخرين لأدائهم لأنهم يخشون ما يمكن أن يسمعوه. وليس هناك ما يمكن أن تخشاه. فالحقيقة هي الحقيقة. ومن الأفضل لك أن تعرف الحقيقة لا أن تجهلها. وبمجرد أن تعرفها، يمكنك أن تفعل شيئاً ما حيالها. إنك لا تستطيع تحسين حياتك، أو علاقاتك، أو أدائك في اللعبة التي تمارسها، أو أدائك في العمل دون أن تتلقى التقييم.

أبطء إيقاعك وانتبه. إن الحياة دائماً ما تمنحك تقييماً لآثار سلوكياتك وتصرفاتك وعليك فقط أن تنتبه لهذا. فإذا كانت كرة الجولف التي تضربها تنحرف إلى اليمين دائماً، أو إذا كنت لا تحقق مبيعات طيبة، أو إذا كنت تحصل على درجات منخفضة في جميع المناهج الدراسية بالجامعة التي تدرس بها، أو إذا غضب أبناؤك عليك، أو إذا كان جسدك متعباً وضعيفاً، أو إذا كان منزلك عبارة عن فوضى، أو لم تكن سعيداً في حياتك، فكل ذلك بمثابة تقييم. إن الحياة تخبرك بأن شيئاً ما ليس على ما يرام. وهذا هو الوقت الذي ينبغي عليك فيه أن تبدأ في منح انتباهك لما يحدث.

اسأل نفسك: *كيف أصنع هذا أو أسمح له بالحدوث؟ ما الذي أفعله ويحقق النجاح وأحتاج* [illegible] *ينبغي أن أقوم بالمزيد من التدريب، التأمل، التفويض، منح الثقة، الإنصات، طرح الأسئلة، الانتباه، الإعلان، قول "أحبك"، السيطرة على استهلاك المواد*

الكربوهيدراتية؟).

ما الذي لا أفعله وأحتاج إلى تجربته لأرى ما إذا كان سيفلح أم لا؟ (هل أحتاج إلى الإنصات أكثر، التدريب، الحصول على قسط أكبر من النوم، شرب المزيد من الماء، طلب المساعدة، القيام بالمزيد من التسويق، القراءة، التخطيط، التواصل، التفويض، المتابعة، تعيين مدرب، التطوع، أو أن أكون أكثر تعاطفاً وتقديراً؟).

هذا الكتاب مليء بمبادئ وأساليب النجاح التي ثبتت فعاليتها والتي يمكنك وضعها موضع التطبيق في حياتك على الفور. سيكون عليك أن تؤجل إصدار الحكم عليها مؤقتاً، وتبادر بتطبيقها، وتتصرف كما لو كانت صحيحة. حينها فقط ستكون لك خبرة مباشرة بفعاليتها في تحسين حياتك. إنك لن تعلم ما إذا كانت تفلح أو لا إلا بعد أن تجربها. وإليك الصعوبة في الأمر: لا أحد يستطيع أن يفعل هذا نيابة عنك. أنت وحدك من تستطيع القيام بهذا.

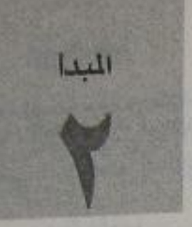
انتبه... إن نتائجك لا تكذب

إن أسهل، وأسرع، وأفضل طريقة لاكتشاف ما يفلح وما لا يفلح هي أن تنتبه إلى النتائج التي تحققها حالياً. إنك إما تكون غنياً وإما لا تكون. إما تنال الاحترام وإما لا تناله. إما تلعب الجولف ببراعة وإما لا تفعل. إما تحافظ على وزن الجسد المثالي وإما لا تفعل. إما تكون سعيداً وإما لا تكون. إما تمتلك ما تريد وإما لا تمتلكه. الأمر بسيط، فالنتائج لا تكذب.

عليك أن تتخلى عن الأعذار والمبررات وتواجه وتفهم النتائج التي تحققها. فإنك إذا كنت لا تحقق حصتك من المبيعات أو كان وزنك زائداً بشكل مفرط، فإن جميع أسباب هذا العالم لن تغير من الأمر شيئاً. والشيء الوحيد الذي يمكن أن يغير النتائج التي تحققها هو أن تغير سلوكياتك. ابحث عن المزيد من العملاء المحتملين، واحصل على دورة تدريبية في المبيعات، وغير عرضك التقديمي، وغير نظامك الغذائي، وقلل عدد السعرات الحرارية التي تستهلكها، وتدرب بمزيد من الانتظام لعدد مرات أكبر؛ تلك أشياء من شأنها أن تصنع فارقاً كبيراً. ولكن عليك أولاً أن تكون مستعداً لتأمل النتائج التي تحققها حالياً. إن نقطة البداية الوحيدة التي يمكن أن تفلح هي الحقيقة.

لذا عليك أن تنتبه إلى ما هو حقيقة. ألق نظرة على جوانب حياتك والأشخاص الذين يلعبون دوراً فيها. هل أنت وهم سعداء؟ هل هناك توازن، وجمال، وارتياح، وهدوء؟ هل تعمل أجهزة جسمك بشكل جيد؟ هل تحصل على ما تريد؟ هل صافي أرباحك في تزايد؟ هل درجاتك طيبة ومرضية؟ هل تتمتع بالصحة، واللياقة البدنية، ولا تشعر بأي آلام؟ هل تتحسن في جميع مجالات ونواحي حياتك؟ إذا كانت الإجابة عن تلك الأسئلة بالنفي، فإن هناك ما ينبغي أن يحدث، وأنت فقط من يستطيع جعله يحدث.

لا تخدع نفسك، كن صادقاً إلى أبعد حد ممكن مع نفسك. قم بعمل الجرد الخاص بك.



تعرف بوضوح على أسباب وجودك في الحياة

تعلم كيف تكون على اتصال بالصمت الموجود داخل نفسك واعلم أن كل شيء في الحياة مخلوق لغاية.

د. إليزابيث كبلر روس

طبيبة نفسية ومؤلفة الكتاب الرائع On Death and Dying

إنني أعتقد يقيناً أن كل إنسان منا خُلِقَ من أجل هدف محدد في الحياة، وتحديد هذا الهدف، وفهمه، وتقديره ربما كانت هي الأعمال الأكثر أهمية التي يقوم بها الأشخاص الناجحون. إنهم يقضون الوقت في محاولة فهم الهدف الذي تم خلقهم من أجله، وبعد ذلك يسعون وراء تحقيق هذا الهدف بكل ما أوتوا من قوة وتحفز ورغبة وحماس.

ما الذي خلقت من أجل القيام به؟

لقد اكتشفت منذ وقت طويل مضى الهدف الذي أعتقد أنني خلقت على سطح هذه الأرض من أجله. لقد حددت هدفي الحقيقي في الحياة بالفعل. ولقد اكتشفت كيف أدخل الحماس والعزم والإصرار في كل نشاط أقوم به. ولقد عرفت كيف أن الهدف يمكن أن يدخل جانباً من المرح والإشباع على كل عمل أقوم به تقريباً.

والآن أود أن أساعد في اكتشاف نفس هذا السر بالنسبة لك.

إنك تعلم أنه بدون هدف في الحياة يكون من السهل أن تنحرف عن مسارك في رحلة حياتك. يكون من السهل أن تهيم وتنحرف ولا تنجز إلا أقل القليل.

ولكن مع وجود الهدف، يكون كل شيء في الحياة في موقعه الصحيح. إن سعيك وراء الهدف يعني أنك تقوم بالعمل الذي تحب القيام به، وتقوم بما تجيد عمله، وتنجز ما هو مهم بالنسبة لك. عندما تسعى وراء الهدف بحق، ينجذب الأشخاص، والموارد، والفرص

التي تحتاجها بشكل طبيعي نحوك. والعالم بأسره يستفيد أيضاً، لأنك عندما تكون على وفاق وانسجام مع هدف حياتك الحقيقي، فإن جميع أفعالك وتصرفاتك تخدم الآخرين بشكل تلقائي.

بعض بيانات أهداف الحياة الشخصية

إن هدف حياتي هو إلهام وتحفيز الناس على أن يعيشوا أسمى تصوراتهم في بيئة من الحب والبهجة والسعادة. إنني ألهم الناس وأشجعهم على أن يعيشوا أسمى تصوراتهم (انظر المبدأ ٣: "حدد ما تريده") بواسطة جمع ونشر القصص الملهمة المحفزة من خلال سلسلة "شربة دجاج للروح" Chicken Soup for the Soul ومن خلال الأحاديث والخطب المحفزة التي ألقيها. إنني أحث الناس على أن يعيشوا أحلامهم عن طريق كتابة كتب عملية لمساعدة الذات كهذا الكتاب، وكتاب "قوة التركيز" The Power of Focus، وكتاب The Aladdin Factor؛ وتصميم المناهج الدراسية والمقررات التعليمية لطلاب المدارس العليا، وعقد الندوات وورش العمل الكبار التي تعلم وسائل وأساليب فعالة في صنع حياة مثالية.

وإليك بيانات أهداف الحياة الخاصة ببعض أصدقائي. ومن المهم أن تلاحظ أنهم جميعاً أصبحوا أصحاب ملايين عصاميين من خلال تحقيق أهداف حياتهم.

- إلهام وتحفيز الناس على السيطرة على مصيرهم وتحقيق أهدافهم. (روبرت ألين، شارك في تأليف كتاب The One Minute Millionaire).
- الارتقاء بمستوى وعي وإدراك البشرية من خلال العمل. (دي. سي. كوردوفا، شارك في تأسيس مدرسة Excellerated BusinessSchool).
- خدمة الله بتواضع عن طريق كوني مثالاً على المحبة، والبهجة، والفعالية، والعطف، والسعادة المطلقة التي تكون متاحة للبشر في اللحظة التي تستمتع فيها بهبات الله، وحب جميع خلق الله وخدمتهم بصدق وإخلاص. (أنتوني روبينز، مؤلف Personal Power، و Get the Edge، ورجل الأعمال والخير والإحسان).
- جعل العالم عند مغادرته مكان أفضل من الذي جئت إليه بالنسبة لجميع البشر. (مونتي روبرتس، مؤلف The Man Who Listens to Horses).
- صنع وإلهام وتحفيز مليون مليونير يقدم كل واحد منهم مليون دولار من ماله للمؤسسات الخيرية التي تساعد الناس. (مارك فيكتور هانسن. المؤلف المشارك في سلسلة "شربة دجاج للروح" Chicken Soup for the Soul.
- تعليم وإلهام الناس حتى يرتقوا لأسمى ذات يمكنهم أن يكونوها على أساس من الشجاعة، ووضوح الهدف، والسعادة، وليس الخوف، والاحتياج، والاضطرار. (تي. هارف إيكر، المدير التنفيذي لشركة Peak Potentials، و[illegible] التي تحمل عنوان Millionaire Mind.

حدد هدفك الرئيسي في الحياة ثم قم بترتيب جميع أنشطتك بحيث تتفق مع هذا الهدف.

بريان تريسي

أحد خبراء أمريكا الرواد في مجال تنمية القدرات البشرية والفعالية الشخصية

بمجرد أن تعرف ما هو هدف حياتك، يمكنك أن ترتب جميع أنشطتك بحيث تتفق مع هذا الهدف وتدور في فلكه. وينبغي أن يكون كل شيء تفعله بمثابة تعبير عن هدفك. فإذا كان هناك أي نشاط لا يتفق مع تلك المعادلة، فلا ينبغي أن تمارس هذا النشاط.

ما "السبب" وراء كل شيء تفعله؟

بدون وجود الهدف كبوصلة توجهك وترشدك، قد تكون محاولاتك وخطط العمل التي تضعها غير مرضية أو مشبعة لك في نهاية الأمر. إنك لا ترغب في أن تصعد حتى قمة السلم فقط لتجد أنك كنت توجه السلم في الاتجاه الخاطئ.

عندما كانت جولي لايبلي طفلة صغيرة كانت شديدة الحب للحيوانات. ونتيجة لذلك، كان كل ما سمعته أثناء فترة نموها هو: "ينبغي أن تكوني طبيبة بيطرية يا جولي. ستكونين بيطرية رائعة. هذا ما ينبغي عليك السعي وراء تحقيقه". لذا فعندما وصلت إلى جامعة أوهايو ستايت، درست علوم الأحياء، والتشريح، والكيمياء، وبدأت الدراسة والاستعداد لتكون طبيبة بيطرية. وقد سمحت لها منحة دراسية أن تقضي السنة النهائية لها في الدراسة بالخارج، في مانشستر، إنجلترا. وبعيداً عن ضغوط العائلة والكلية التي كانت تتعرض لها في وطنها، وجدت نفسها في يوم كئيب موحش جالسة على مكتبها محاطة بكتب الأحياء، محدقة خارج النافذة، وجالت بخاطرها فجأة تلك الأفكار: أتعلمين؟ إنني إنسانة بائسة. لماذا أنا بائسة حزينة هكذا؟ ما الذي أفعله؟ إنني لا أرغب في أن أكون طبيبة بيطرية!

وبعد ذلك، سألت جولي نفسها: ما الوظيفة التي يمكن أن أحبها بشدة لدرجة تجعلني مستعدة للعمل بها مجاناً ولكن يمكنني بالفعل أن أتلقى أجراً مناسباً عنها؟ إنها ليست وظيفة الطبيبة البيطرية. ليست تلك هي الوظيفة المناسبة لي. ثم أعادت التفكير مرة أخرى في جميع الأشياء التي قامت بها في حياتها والأشياء التي كانت تجعلها تشعر بأقصى سعادة. ثم خطرت لها الإجابة فجأة؛ لقد كانت مؤتمرات القيادة للشباب التي تطوعت فيها، ومقررات التواصل والقيادة التي حصلت عليها كمقررات اختيارية في جامعة أوهايو ستايت هي الأشياء التي جعلتها تشعر بالسعادة. كيف كنت بهذا الجهل؟ هأنذا في السنة الرابعة من سنوات الدراسة بالكلية، وأكتشف لتوي أنني أسير في الطريق الخطأ ولا أفعل الشيء الصواب. لقد كان هذا الشيء [illegible] ولكنني لم أقض الوقت الكافي في التعرف عليه وتحديده حتى هذه اللحظة.

وفي غمرة شعورها بالنشوة والبهجة تجاه التبصر الجديد، قضت جولي بقية السنة في إنجلترا في الحصول على مقررات دراسية في التواصل والأداء الإعلامي. وعندما عادت إلى أوهايو ستايت، استطاعت أخيراً أن تقنع إدارة الجامعة بأن تتركها تصمم برنامجها الخاص في "دراسات القيادة"، وعلى الرغم من أن هذا كلفها سنتين إضافيتين قبل أن تتمكن من التخرج في الجامعة، فإنها أصبحت في النهاية مستشارة وخبيرة في التدريب على القيادة والنمو في وزارة الدفاع الأمريكية. كما أن جولي فازت أيضاً في مسابقة ملكة جمال فيرجينيا، الأمر الذي أتاح لها قضاء معظم عام ٢٠٠٢ في التحدث إلى الأطفال في جميع أرجاء فيرجينيا، وبعد ذلك قامت بابتكار برنامج المثل العليا والناصحين المخلصين Role Mpdels and Mentors لصالح مؤسسة الشباب Youth Foundattion، وهو البرنامج الذي يعلم الأطفال كيف يكونون مثلاً عليا أفضل لبعضهم البعض. وبالمناسبة، تبلغ جولي من العمر ٢٦ عاماً فقط، وذلك بمثابة دليل على القوة والفعالية التي يمكن أن يضفيها وضوح الهدف على حياتك.

والأمر الطيب هو أنك لست مضطراً إلى الذهاب للدراسة في إنجلترا لمدة عام لكي تبتعد لمدة كافية عن الضغوط اليومية التي تتعرض لها في حياتك بحيث تتاح لك مساحة من الوقت وقدر من الهدوء يمكنك من اكتشاف ما جئت إلى هذا العالم من أجل القيام به حقاً. إذ يمكنك ببساطة أن تأخذ بعض الوقت في القيام بتمرينين بسيطين من شأنهما أن يساعداك في استيضاح هدفك في الحياة.

نظام التوجيه الداخلي الخاص بك هو قدر سعادتك

من واجب الروح أن تكون مخلصة لرغباتها. عليها أن
تسلم نفسها للدافع الأكثر إثارة وتحفيزاً لها.

دام ربيكا ويست
مؤلف أكثر الكتب مبيعاً

لقد خلقت بنظام توجيه داخلي يخبرك عندما تكون على الطريق نحو الهدف أو عندما تحيد عن هذا الطريق وذلك من خلال قدر ما تشعر به من سعادة. فالأشياء التي تسبب لك أكبر قدر من السعادة تكون متفقة ومنسجمة مع هدفك. ولكي تبدأ في تحديد هدفك وسلوك الطريق المؤدي إليه، اكتب قائمة بالمرات التي شعرت فيها بأكبر قدر من السعادة والحيوية والبهجة. ما العناصر المشتركة في تلك التجارب؟ هل يمكنك التفكير في طريقة لكسب عيشك من خلال القيام بتلك الأشياء؟

بات ويليامز هو النائب الأول لرئيس فريق أورلاندو ماجيك لكرة السلة. كما أنه صاحب ٣٦ كتاباً مؤلفاً وهو أيضاً متحدث وخطيب محترف. عندما سألته [illegible] النجاح، أجابني قائلاً: "اكتشف ما تحب عمله في أصغر سن يمكنك أن تفعل فيها هذا، ثم قم

بترتيب حياتك حول اكتشاف الكيفية التي تمكنك من كسب عيشك من خلال عمل ما تحب". وبالنسبة لبات عندما كان صغيراً، كان هذا الشيء هو الرياضة، البيسبول على وجه التحديد. فعندما اصطحبه والده إلى أول مباراة بيسبول يشاهدها في فيلادلفيا، وقع في حب اللعبة. لقد تعلم القراءة عن طريق قراءة القسم الرياضي من جريدة نيويورك تايمز. لقد كان يعلم أنه يرغب في أن يكبر وأن يمتهن مهنة في عالم الرياضة. لقد كرس كل لحظة من لحظات يقظته ووعيه لهذا الهدف. راح يجمع بطاقات لاعبي البيسبول، ويمارس العديد من الألعاب الرياضية، ويكتب العمود الرياضي لجريدة المدرسة.

وقد استمر بات إلى أن فاز بوظيفة في مكتب الاستقبال لفريق فيلادلفيا فيليس لرياضة البيسبول، ثم مع فريق فيلادلفيا لكرة السلة. وعندما فكر اتحاد كرة السلة القومي للمحترفين في منح امتياز توسع لفريق أورلاندو، كان بات هناك لقيادة المعركة. والآن وهو في الستينيات من العمر، استمتع بات بأكثر من ٤٠ عاماً قام فيها بعمل ما يحب، واستمتع بكل دقيقة منها. وبمجرد أن تصبح لديك صورة واضحة بشأن ما يحقق لك أكبر قدر من السعادة والبهجة، ستكون لديك معرفة دقيقة ورؤية واضحة لهدفك.

والتمرين الثاني التالي هو تمرين بسيط ولكنه وسيلة فعالة لصنع بيان قوي ومؤثر لهدفك في الحياة من شأنه أن يوجه ويقود سلوكياتك. خذ ما يلزمك من الوقت الآن لإكمال التمرين التالي.

التركيز على الهدف

بمجرد أن تحدد وتدون هدف حياتك، اقرأه كل يوم، ويفضل أن تقرأه في الصباح. فإذا كانت لديك نزعة فنية أو كنت تنتبه إلى الصور بشدة بطبيعتك، فإنك قد ترغب في رسم أو تصوير رمز أو صورة تمثل هدف حياتك ثم تعلقها في مكان ما (على باب الثلاجة مثلاً، أو في مواجهة مكتبك، أو بالقرب من فراشك) بحيث تستطيع رؤيتها كل يوم. هذا من شأنه أن يحافظ على تركيز على الهدف.

وبينما تتقدم في الفصول القليلة القادمة لتحديد رؤيتك وغاياتك ومقاصدك، احرص على أن تتفق تلك الغايات والمقاصد وتنسجم مع هدفك الأسمى وتفيد في تحقيقه.

وهناك طريقة أخرى لتوضيح هدفك هي أن تخصص بعض الوقت للتأمل الهادئ؛ وقت لفترة من الاسترخاء والتأمل (انظر المبدأ ٤٧، "ابحث بداخل نفسك"). وبعد أن تسترخي وتدخل في حالة من حب الذات والهدوء العميقين، اسأل نفسك، ما هدفي في الحياة؟ أو ما الدور الفريد الذي أؤديه في هذا الكون؟ اسمح للإجابة بأن تأتي إليك ببساطة. اجعلها صريحة وشاملة بالقدر الذي تستطيع تخيله. ليس بالضرورة أن تكون الكلمات التي تخطر بذهنك بلاغية أو شعرية، والمهم هو مدى ما تشعر به من إلهام وتحفز نتيجة تلك الكلمات.

تمرين هدف الحياة *

١. اذكر اثنين من صفاتك الشخصية المميزة، مثل الحماس والإبداع.

__________________ __________________

٢. اذكر طريقة أو طريقتين تستمتع بهما عند التعبير عن تلك الصفات أثناء التفاعل مع الآخرين، مثل الدعم والإلهام.

__________________ __________________

٣. افترض أن العالم مكان مثالي الآن. كيف يبدو هذا العالم المثالي؟ كيف يتعامل جميع الناس مع بعضهم البعض؟ ما شعورك تجاه هذا؟ اكتب إجابتك في شكل عبارة، في زمن المضارع، تصف فيها الحالة الأساسية، والعالم المثالي كما تراه وتشعر به. تذكر أنه من المتع التواجد في عالم مثالي.

مثال: الجميع يعبرون بحرية عن مواهبهم الشخصية المميزة والفريدة. والجميع يعملون في تناغم وانسجام. والجميع يعبرون عن الحب.

____

____

____

٤. اجمع الأقسام الثلاثة السابقة في عبارة واحدة.

مثال: هدفي هو استخدام إبداعي وحماسي في دعم وإلهام الآخرين من أجل التعبير عن مواهبهم بحرية بطريقة متناغمة محبة.

____

____

____

* هناك العديد من الطرق التي يمكن استخدامها في تحديد هدفك. لقد تعلمت هذا الشكل من تمرين هدف الحياة من أرنولد أم. باتنت، المدرب الروحي ومؤلف كتاب You Can Have It All. وأحدث كتب باتنت هو كتاب The Journey. يمكنك زيارة موقعه على شبكة الإنترنت على العنوان التالي www.ar[illegible]patent.com



حدد ما تريده

الخطوة الأولى الأساسية التي يجب اتخاذها من أجل الحصول على الأشياء التي تريدها في الحياة هي تلك: حدد ما تريده.

بن شتاين
معثل ومؤلف

بمجرد أن تحدد الهدف من وجودك في الحياة، عليك أن تحدد ما الذي ترغب في أن تفعله، وتكونه، وتمتلكه. ما الذي تريد إنجازه؟ ما الذي تريد الشعور به؟ وما الممتلكات التي تريد الحصول عليها؟ أثناء الرحلة من الموضع الذي أنت فيه إلى الموضع الذي ترغب في أن تكون فيه، عليك أن تحدد أين تريد أن تكون. وبعبارة أخرى، كيف يبدو النجاح بالنسبة لك؟

أحد الأسباب الرئيسية وراء عدم حصول معظم الناس على ما يريدونه هو أنهم لم يحددوا ما يريدونه في المقام الأول. إنهم لم يحددوا رغباتهم بتفصيل واضح دقيق.

كثيراً ما تقف برمجة الطفولة المبكرة في طريق ما تريد

بداخل كل واحد منا توجد تلك البذرة الصغيرة من "الذات" التي خلقت لكي تكونها. ومع الأسف، ربما تكون دفنت تلك البذرة استجابة لوالديك، ومدرسيك، ومدربيك، وغيرهم من المثل بينما كنت تنمو وتكبر.

لقد بدأت في طفولتك وأنت تعرف بالضبط ما تريده. لقد كنت تعلم متى تجوع. وكنت تبصق الأطعمة التي لا تعجبك وتلتهم الأطعمة التي تحبها بشراهة. لم تكن لديك مشكلة في التعبير عن احتياجاتك ورغباتك. لقد كنت ببساطة تصيح بصوت مرتفع –بدون كبت أو منع أو مداراة– إلى أن تحصل على ما تريده. لقد كنت تعرف كل شيء بداخلك بشأن احتياجاتك إلى الطعام، وتغيير الحفاضات، والتدليل، والهدهدة، والأرجحة. وعندما كبرت في السن، كنت تزحف في المكان وتتحرك نحو أي شيء ترغب في الحصول عليه. لقد كنت واضحاً بشأن

ما تريده، وكنت تتوجه نحوه مباشرة بدون خوف.

إذاً ماذا حدث؟

في مرحلة ما على الطريق، قال أحدهم...

لا تلمس هذا!

ابق بعيداً عن هذا.

أبعد يديك عن ذلك.

تناول كل ما في طبقك سواء كنت تحبه أو لا تحبه!

إنك لا تشعر بهذا حقاً.

إنك لا ترغب في هذا حقاً.

ينبغي أن تخجل من نفسك.

كف عن البكاء. لا تكن طفلاً هكذا.

وعندما كبرت، سمعت عبارات مثل...

لا يمكنك أن تحصل على كل شيء تريده لمجرد أنك تريده.

المال لا ينمو على الأشجار.

ألا تستطيع أن تفكر في أي شخص إلا نفسك؟!

كف عن تلك الأنانية!

توقف عما تفعله وافعل ما أريدك أن تفعله!

لا تعش أحلام شخص آخر

وبعد سنوات عديدة من التعرض لتلك الأنواع من القوانين، يفقد معظمنا في النهاية اتصاله باحتياجات جسده ورغبات قلبه ويصبح عالقاً بطريقة ما في محاولة التعرف على ما يريد الآخرون منا عمله. لقد تعلمنا كيف نتصرف وكيف نكون لكي نكسب استحسان ورضا الآخرين. ونتيجة لذلك، فإننا الآن نقوم بالكثير من الأشياء التي لا نرغب في القيام بها ولكننا نقوم بها لأنها ترضي الكثير من الآخرين:

- نلتحق بكلية الطب لأن هذا ما يريده لنا آباؤنا.
- نتزوج في سن مبكرة لكي نرضي أمهاتنا.
- نحصل على "وظيفة تقليدية" بدلاً من أن نسعى وراء تحقيق حلمنا في الفنون.
- نلتحق مباشرة بالجامعة بدلاً من أن نحصل على إجازة لمدة سنة نروح فيها عن أنفسنا لنكون أكثر نشاطاً في الدراسة لأن آباءنا يريدون ذلك.

وينتهي بنا الحال إلى التبلد والفتور واللامبالاة برغباتنا باسم

أننا عندما نسأل العديد من المراهقين عما يرغبون في أن يكونوه أو أن يفعلوه، يجيبون بصدق قائلين: "لست أدري". فهناك عدد هائل من عبارات "يجب"، و"ينبغي"، و"من الأفضل أن" التي تتراكم فوق رغباتهم الحقيقية وتخنقها.

كيف تصلح نفسك ورغباتك إذن؟ كيف تعود إلى ما تريده حقاً بدون خوف، أو خجل، أو كبت؟ كيف تعيد الارتباط برغباتك الحقيقية؟

تبدأ على أصغر مستوى عن طريق احترام تفضيلاتك في كل موقف تواجهه، بغض النظر عن مدى أهميته أو ضآلته. لا تعتبر تلك التفضيلات تافهة. إنها قد تكون تافهة أو غير منطقية بالنسبة لشخص آخر، ولكنها ليست كذلك بالنسبة لك أنت.

توقف عن الرضا بأقل مما تريد

إذا كنت ترغب في استعادة قوتك وفعاليتك والحصول على ما تريده حقاً من الحياة، سيكون عليك أن تكف عن قول: "لست أعرف، لست أبالي، لا يهم هذا بالنسبة لي"، أو المصطلح الحالي المفضل لدى المراهقين: "أي شيء". فعندما تواجه عملية اختيار أو اتخاذ قرار، مهما بلغت ضآلته أو عدم أهميته، تصرف كما لو أن لديك تفضيلاً معيناً. اسأل نفسك: لو أنني كنت أعرف، فماذا سيكون خياري؟ لو أنني كنت أبالي، فأي شيء كنت سأفضل؟ لو أن الأمر كان مهماً بالنسبة لي، ما الذي كنت سأفضل عمله؟

إن عدم الوضوح بشأن ما تريده، وجعل احتياجات ورغبات الآخرين أكثر أهمية من احتياجاتك ورغباتك الشخصية هو ببساطة مجرد عادات. ويمكنك التخلص من تلك العادات عن طريق التدريب على العادات المناقضة لها.

المفكرة الصفراء

منذ سنوات عديدة مضت، حضرت ورشة عمل مع خبير تقدير الذات والتحفيز شيري كارتر سكوت، مؤلف كتاب "إذا كانت الحياة لعبة، فتلك هي قواعدها" If Life Is a Game, These Are the Rules. وعندما دخل الحاضرون البالغ عددهم ٢٤ فرداً إلى غرفة التدريب في صباح أول أيام ورشة العمل، تم إرشادنا إلى الجلوس على المقاعد التي تواجه مقدم الغرفة. كانت هناك مفكرة مجلدة حلزونية على كل مقعد. بعضها كان أزرق اللون، وبعضها كان أصفر، وبعضها كان أحمر. كانت المفكرة الموجودة على مقعدي صفراء اللون. أذكر أنني فكرت قائلاً لنفسي: إنني أكره اللون الأصفر. ليتني حصلت على مفكرة زرقاء.

ثم قال شيري شيئاً غير حياتي إلى الأبد: "إذا كان لون المفكرة التي أمامك لا يعجبك، فبدلها مع مفكرة شخص آخر واحصل على المفكرة التي تريدها. إنك تستحق أن تحصل على كل شيء تقدمه الحياة بالطريقة التي تريده بها بالضبط".

أصيل! على مدار أكثر من عشرين عاماً، لم تكن أفعالي

وتصرفاتي تنبع من هذا الافتراض. لقد كنت أرضى بما أجده، ظناً مني أنني لا أستطيع الحصول على كل شيء أريده.

لذا فقد استدرت إلى الجالسة عن يميني وقلت لها: "هل تمانعين في استبدال مفكرتك الزرقاء بمفكرتي الصفراء؟".

أجابتني قائلة: "على الإطلاق. إنني أفضل اللون الأصفر. إنني أحب سطوع هذا اللون، وهو يناسب حالتي المزاجية". وأصبحت الآن أمتلك مفكرتي الزرقاء. إنه ليس بالنجاح الضخم في الصورة العامة للأمور، ولكن هذا الموقف كان بمثابة البداية نحو إعادة امتلاك حقي في تلبية تفضيلاتي والحصول على ما أريده بالضبط. حتى ذلك الوقت من حياتي، كنت أهمل تفضيلاتي وأقلل من أهميتها باعتبارها تافهة ولا تستحق بذل العناء في سبيلها. كنت مستمراً في تخدير وعيي بما أريده. وكان ذلك اليوم نقطة تحول بالنسبة لي، كان بداية سماحي لنفسي بأن أعرف احتياجاتي ورغباتي وأعمل على تلبيتها بطريقة أكثر فعالية بكثير.

اصنع قائمة "أريد"

إحدى الطرق الأكثر سهولة للبدء في استيضاح ما تريده حقاً هي أن تصنع قائمة تحتوي على ٣٠ شيئاً ترغب في عمله، و٣٠ شيئاً ترغب في امتلاكه، و٣٠ شيئاً ترغب في أن تكونه قبل أن يوافيك أجلك. تلك طريقة رائعة للبدء في تحقيق تلك الأشياء والحفاظ على والاستمرار في العمل على ذلك.

وهناك أسلوب فعال آخر لاكتشاف رغباتك وهو أن تطلب من أحد أصدقائك أن يساعدك في صنع قائمة "أريد". اجعل صديقك يسألك بشكل مستمر: "ماذا تريد؟ ماذا تريد؟" لمدة ١٠ إلى ١٥ دقيقة، ويدون إجاباتك. ستجد أن أولى رغباتك ليست بالعمق الكافي. بل إن معظم الناس في واقع الأمر عادة ما يقولون: "أريد سيارة مرسيدس. أريد منزلاً كبيراً يطل على البحر" وهكذا. إلا أنه مع نهاية التمرين، ستبدأ ذاتك الحقيقية في التعبير عن نفسها: "أريد الناس أن يحبوني. أريد التعبير عن نفسي. أريد أن أصنع اختلافاً. أريد أن أشعر بالقوة والمقدرة"... وهي الرغبات التي تمثل تعبيرات حقيقية عن قيمك الأساسية.

هل القلق بشأن كسب العيش يعوقك؟

كثيراً ما يكون العائق الذي يمنع الناس من التعبير عن رغباتهم الحقيقية هو أنهم لا يظنون أنهم يستطيعون كسب عيشهم من خلال القيام بالعمل الذي يحبون القيام به.

قد تقول: "ما أحب القيام به هو الخروج والتحدث مع الناس".

حسناً، إن أوبرا وينفري تكسب عيشها من الخروج والتحدث مع الناس. وصديقي ديان بروس، الذي هو مرشد سياحي عالمي يكسب عيشه من الخروج والتحدث مع الناس في الأماكن الأكثر إثارة وغرابة في العالم.

وتايجر وودز يحب لعب الجولف. وإيلين ديجنرز تحب جعل الناس يضحكون. وشقيقتي تحب تصميم المجوهرات والخروج مع المراهقات. ودونالد ترومف يحب إتمام الصفقات وبناء المنشآت. وأنا أحب القراءة وعرض ما أتعلمه على الآخرين في شكل كتب، وأحاديث، وخطب، وورش عمل. من الممكن أن تكسب عيشك من خلال القيام بما تحب القيام به.

اصنع قائمة تحتوي على ٢٠ شيئاً تحب القيام به، ثم فكر في بعض الطرق التي تستطيع أن تكسب عيشك بها من خلال القيام ببعض هذه الأشياء. إذا كنت تحب الألعاب الرياضية، فيمكنك أن تمارس الألعاب الرياضية، أو أن تكون ناقداً أو مصوراً رياضياً، أو تعمل في إدارة الألعاب الرياضية كوكيل مثلاً، أو تعمل في مكتب استقبال فريق رياضي محترف. ويمكنك أن تكون مدرباً، أو مديراً، أو كشافاً للمواهب. ويمكنك أن تكون مذيعاً رياضياً، أو عامل كاميرا، أو وكيلاً للدعاية والإعلان لأحد الفرق. هناك عدد لا حصر له من الطرق التي تمكنك من كسب المال في أي مجال تحب العمل فيه.

ليس عليك الآن إلا أن تحدد ما تحب عمله، وفي الفصول التالية سأريك كيف تكون ناجحاً وتكسب المال من هذا العمل الذي تحبه.

اجعل رؤيتك لحياتك المثالية واضحة

إن فكرة هذا الكتاب هي كيفية الوصول من المكان الذي أنت فيه إلى المكان الذي ترغب في أن تكون فيه. ولكي تحقق هذا، عليك أن تعرف شيئين: أين أنت الآن وإلى أين تريد أن تذهب. إن رؤيتك هي وصف تفصيلي لما ترغب في الوصول إليه. إنها تحدد بدقة ما تبدو عليه وجهتك. ولكي تصنع حياة متوازنة وناجحة، يجب أن تشتمل رؤيتك على المجالات السبعة التالية: العمل والحياة المهنية، الماليات، الترفيه ووقت الفراغ، الصحة واللياقة، العلاقات، الأهداف الشخصية، والإسهام في المجتمع الأكبر.

عند هذه النقطة من الرحلة، ليس من الضروري أن تعرف بالضبط كيف ستصل إلى ما تريد. والأمر المهم هو أن تعرف ماذا تريد. فإذا كان ما تريد واضحاً، فلا داعي للقلق بشأن الكيفية.

جهاز تحديد الموقع الداخلي الخاص بك

عملية الوصول من المكان الذي أنت فيه إلى المكان الذي تريد أن تكون فيه تشبه استخدام النظام الملاحي المزود بجهاز GPS لتحديد الموقع في أي مكان في العالم Global Positioning System في سيارة حديثة الطراز. فلكي يعمل الجهاز، فإنه يحتاج ببساطة إلى أن يعرف أين أنت وإلى أين تريد الذهاب. يعرف النظام الملاحي أين أنت عن طريق استخدام كمبيوتر يتلقى إشارات من ثلاثة أقمار صناعية ويحدد موقعك بالضبط. وعندما تقوم بإدخال الوجهة التي [illegible] لك النظام الملاحي الطريق المثالي الذي يمكنك أن تسلكه. وكل ما عليك عمله هو أن تتبع التوجيهات.

"إنني أكثر ثراءً مما كنت أحلم به في أروع أحلامي!
المشكلة هي أن أحلامي كانت متواضعة للغاية!".

والنجاح في الحياة يعمل بنفس الطريقة. كل ما عليك عمله هو أن تحدد إلى أين تريد الذهاب عن طريق توضيح رؤيتك، وتحديد أهدافك، واستخدام التوكيدات، والتخيل، والبدء في التحرك نحو الاتجاه الصحيح. وسيواصل جهاز تحديد الموقع الداخلي الخاص بك كشف الطريق أمامك بينما أنت مستمر في التقدم. وبعبارة أخرى، بمجرد أن توضح رؤيتك وتحافظ على تركيزك عليها (وسأعلمك العديد من الطرق التي تفعل بها هذا في هذا الكتاب)، فإن الخطوات المحددة ستستمر في الظهور أمامك على الطريق. بمجرد أن يكون ما تريده واضحاً أمامك وتكون مركزاً باستمرار عليه، ستظل الكيفية تتكشف أمامك باستمرار، وأحياناً سيحدث هذا في اللحظة التي تحتاج إليه فيها تماماً وليس قبل ذلك بلحظة واحدة.

أصحاب الإنجازات العظيمة لديهم رؤى أكبر

الخطر الأعظم بالنسبة لمعظم الناس ليس هو أن يكون هدفنا للغاية ولا نستطيع تحقيقه، وإنما أن يكون هدفنا منخفضاً للغاية ونستطيع تحقيقه.

مايكل انجلو

أود هنا أن أحثك على ألا تقيد رؤيتك بأية طريقة. اجعلها تكون بأكبر حجم يمكن أن تكونه. عندما أجريت مقابلة مع ديف لينيجر، المدير التنفيذي لشركة RE/MAX، وهي أكبر شركة عقارية في أمريكا، قال لي: "احلم دائماً أحلاماً كبيرة. الأحلام الكبيرة تجتذب الأشخاص

العظماء". وقد قال الجنرال ويسلي كلارك مؤخراً: "إن صنع حلم كبير لا يتطلب أي جهد زائد على الجهد الذي يتطلبه صنع حلم صغير". وخبرتي تخبرني بأن أحد الاختلافات القليلة بين أصحاب الإنجازات وبين غيرهم من الناس هي أن أصحاب الإنجازات ببساطة يحلمون أحلاماً كبيرة. لقد حلم جون كنيدي بهبوط البشر على سطح القمر. وحلم مارتن لوثر كينج الابن ببلد خالية من الظلم والتحامل والعنصرية. وبل جيتس حلم بعالم كل بيت فيه به جهاز كمبيوتر متصل بشبكة الإنترنت. وباكمينستر فولر حلم بعالم يستطيع كل إنسان فيه استغلال الطاقة الكهربية.

إن أصحاب الإنجازات العظيمة يرون العالم من منظور مختلف تماماً؛ يرونه على أنه مكان يمكن أن تحدث فيه أشياء رائعة؛ مكان يمكن تحسين حياة البلايين ممن يعيشون فيه؛ مكان يمكن للتكنولوجيا الحديثة أن تغير الطريقة التي نعيش بها فيه؛ مكان يمكن زيادة فعالية موارده من أجل تحقيق أعظم استفادة مشتركة ممكنة. إنهم يعتقدون أن أي شيء ممكن في هذا العالم، ويؤمنون بأن لهم دوراً مكملاً يلعبونه في صنعه.

عندما قمت أنا ومارك فيكتور هانسن بنشر أول كتب سلسلة "شربة دجاج للروح"، كانت رؤيتنا التي أسميناها "رؤية ٢٠٢٠" رؤية كبيرة أيضاً؛ بيع مليار نسخة من كتب سلسلة "شربة دجاج للروح" وجمع ٥٠٠ مليون دولار لصالح المؤسسات الخيرية من خلال توفير جزء من جميع أرباحنا حتى عام ٢٠٢٠. لقد كنا وما زلنا نعرف بوضوح شديد ما نرغب في إنجازه.

إذا قصرت خياراتك على ما يبدو ممكناً أو معقولاً فحسب، فإنك بذلك تفصل نفسك عما تريده حقاً، وكل ما سيتبقى لك سيكون مجرد تسويات وتنازلات غير مرضية.

روبرت فريتز
مؤلف كتاب The Path of Least Resistance

لا تسمح لأي شخص بأن يقنعك بالتخلي عن رؤيتك

هناك أناس سيحاولون إقناعك بالتخلي عن رؤيتك. سيخبرونك بأنك مجنون وبأنه من غير الممكن تحقيق تلك الرؤية. وسيكون هناك آخرون يضحكون عليك ويسخرون منك ويحاولون النزول بك إلى مستواهم. صديق مونتي روبرتس، مؤلف كتاب The Man Who Listens to Horses يسمي هؤلاء الناس "سارقو الأحلام". لا تنصت إليهم.

عندما كان مونتي في المدرسة العليا، أعطى المدرس طلاب الصف مهمة الكتابة عما يرغبون في عمله عندما يكبرون. كتب مونتي أنه يرغب في امتلاك مزرعة على مساحة هائلة من الأرض يربي فيها العديد من خيل السباقات. أعطاه المدرس درجة ضعيف جداً وبرر ذلك بأن الدرجة تعكس اعتقاده بأن الهدف كان بعيداً عن الواقعية. فما من غلام يعيش في معسكر على ظهر

شاحنة يمكنه بحال أن يجمع مالاً يكفي لشراء مزرعة على مساحة هائلة من الأرض، وشراء الخيول وأدوات ومتطلبات تربيتها، ودفع أجور العاملين في المزرعة. وعندما عرض على مونتي فرصة إعادة كتابة ورقته من أجل الحصول على درجة أعلى، قال له مونتي: "احتفظ أنت بالدرجة، وسأحتفظ أنا بحلمي".

واليوم أصبح مونتي يمتلك مزارعه المقامة على مساحات شاسعة من الأرض في سولفانج، كاليفورنيا، ويربي خيل السباق ويدرب المئات من مدربي الخيول بطريقة أكثر إنسانية عند اختيارهم للانضمام لمدربي الخيول.

تمرين الرؤية

اصنع مستقبلك من مستقبلك وليس من ماضيك.

فيرنر إيرهارد

مؤسس شركة Training and Landmark Forum

التمرين التالي مصمم لمساعدتك على استيضاح رؤيتك. وبالرغم من أنك تستطيع أن تفعل هذا كتمرين ذهني تام عن طريق التفكير في الإجابات فحسب وتدوينها بعد ذلك، فإنني أود تشجيعك على أن تذهب لما هو أعمق من ذلك. فإذا فعلت هذا فستحصل على إجابات أكثر عمقاً تخدمك بشكل أفضل.

ابدأ بتشغيل بعض الموسيقى الهادئة لكي تساعدك على الاسترخاء والجلوس بهدوء في بيئة مريحة لا يتم إزعاجك فيها. وبعد ذلك، أغلق عينيك واطلب من عقلك اللاواعي أن يمنحك صوراً لما ستبدو عليه حياتك المثالية لو أمكنك أن تصنعها بالطريقة التي تريدها عليها بالضبط في كل من الفئات التالية:

١. أولاً: ركز على الجانب المالي من حياتك. ما دخلك السنوي؟ كيف يبدو التدفق النقدي؟ كم من المال تمتلك في صورة مدخرات واستثمارات؟ ما إجمالي صافي أصولك.

وبعد ذلك... كيف يبدو منزلك؟ أين موقعه؟ هل يطل على منظر معين؟ ما نوع الفناء والمناظر الطبيعية التي تحيط بالمنزل؟ هل هناك حمام سباحة أو إسطبل للخيول؟ ما لون الجدران؟ كيف يبدو الأثاث؟ هل هناك لوحات معلقة في غرف المنزل؟ كيف تبدو؟ تجول في أرجاء منزلك المثالي مكملاً جميع التفاصيل.

عند هذه النقطة، لا تشغل نفسك بكيفية امتلاك مثل هذا المنزل. لا تخرب جهودك بقولك: "لا يمكنني العيش في ماليبو لأنني لا أكسب ما يكفي من المال لذلك". فبمجرد أن تقدم الصورة لعين الخيال، سيقوم عقلك بمجابهة تحدي "عدم وجود ما يكفي من المال".

وبعد ذلك، تخيل نوع السيارة التي تقودها وأي ممتلكات أخرى مهمة بالنسبة لك.

٢. وبعد ذلك، تخيل وظيفتك أو مهنتك المثالية. أين تعمل؟ ما الذي تقوم به في عملك؟ مع من تعمل؟ ما نوع العملاء أو الزبائن لديك؟ كيف تبدو خطة التعويض الخاصة بك؟ هل هي شركتك الخاصة؟

٣. وبعد ذلك، ركز على وقت الفراغ، ووقت الترفيه. ما الذي تفعله مع أسرتك وأصدقائك في وقت الفراغ الذي خصصته لنفسك؟ ما الهوايات التي تمارسها؟ ما نوع الإجازات التي تحصل عليها؟ ما الذي تفعله بغرض المرح؟

٤. وبعد ذلك، ما رؤيتك المثالية لجسدك وصحتك البدنية؟ هل أنت خال من الأمراض؟ هل أنت صريح ومسترخ وفي حالة من البهجة والمرح طوال اليوم؟ هل أنت مليء بالحيوية والنشاط؟ هل أنت قوي ومرن في نفس الوقت؟ هل تمارس التمرينات الرياضية، وتتناول طعاماً صحياً، وتشرب الكثير من الماء؟

٥. ثم انتقل بعد ذلك إلى رؤيتك المثالية لعلاقاتك مع أسرتك وأصدقائك. كيف تبدو علاقاتك مع أفراد أسرتك؟ من هم أصدقاؤك؟ ما جودة علاقاتك مع أصدقائك؟ ما شعورك تجاه تلك الصداقات؟ هل هي علاقات محبة ودعم وتعزيز؟ ما الأشياء التي تقومون بها معاً؟

٦. وماذا عن الميدان المعترك الشخصي في حياتك؟ هل تتخيل نفسك تعود إلى الدراسة، أو تتلقى تدريباً، أو تحضر ورشة عمل، أو تلتمس علاجاً لجرح قديم، أو تنمو روحياً؟ هل تتأمل أو تذهب إلى معتزل روحي؟ هل ترغب في تعلم العزف على أداة موسيقية أو في كتابة سيرتك الذاتية؟ هل ترغب في خوض سباق ماراثون أو في الحصول على دورة تعليمية في الفنون؟ هل ترغب في الترحال وزيارة دول أخرى؟

٧. وأخيراً، ركز على المجتمع الذي تعيش فيه، المجتمع الذي تختاره. كيف يبدو هذا المجتمع عندما يسير كل شيء فيه على نحو مثالي؟ ما أنواع الأنشطة الاجتماعية التي تحدث في هذا المجتمع؟ ماذا عن الأعمال الخيرية التي تقوم بها؟ ما الذي تفعله لمساعدة الآخرين وصنع اختلاف في مجتمعك؟ ما مدى تكرار مشاركاتك في تلك الأنشطة؟ من الذين تحاول مساعدتهم؟

يمكنك أن تسجل إجاباتك أثناء التقدم من فئة إلى أخرى، أو يمكنك القيام بالتمرين بأكمله أولاً، وبعد ذلك تفتح عينيك وتدون الإجابات جميعاً مرة واحدة. وفي أي من الحالتين، احرص على تسجيل كل شيء، كتابة بمجرد الانتهاء من التمرين.

كل يوم راجع الرؤية التي كتبتها. هذا من شأنه أن يحافظ على تركيز عقلك الواعي وعقلك [illegible] تطبق المبادئ والأدوات الأخرى الواردة في هذا الكتاب، ستبدأ في إظهار جميع الأوجه الأخرى لرؤيتك.

اعرض رؤيتك على الآخرين من أجل إحداث أعظم أثر

عندما تنتهي من تسجيل رؤيتك كتابة، اعرض رؤيتك على صديق مقرب يمكنك أن تثق في أنه سيكون إيجابياً ومدعماً لك. لعلك تخشى أن صديقك سيظن أنها غير مألوفة بشكل مبالغ فيه، أو أنها مستحيلة التحقيق، أو غير واقعية، أو مادية. كل الناس تقريباً تراودهم تلك الأفكار عندما يفكرون في عرض رؤاهم على الآخرين. ولكن الحقيقة هي أن معظم الناس، في أعماق قلوبهم، يريدون نفس الشيء الذي تريده أنت. الجميع يريدون الثراء وتوفر المال، ومنزل مريح، وعمل ذي مغزى يقومون به، وصحة جيدة، ووقت للقيام بالأشياء التي يحبونها، وعلاقات مدعمة مع أفراد الأسرة والأصدقاء، وفرصة لصنع اختلاف في المجتمع وفي العالم بأسره. ولكن قليلين جداً من الناس هم من يعترفون بذلك ببساطة.

ستجد أنك عندما تعرض رؤيتك على الآخرين، سيرغب بعض الناس في مساعدتك على جعل تلك الرؤية واقعاً. وآخرون سيقدمونك إلى أصدقاء ويقدمون لك موارد من شأنها أن تفيدك. ستجد أيضاً أنك في كل مرة تعرض فيها رؤيتك على الآخرين، تصبح الرؤية أوضح وتبدو أكثر واقعية وقابلية للتحقيق. والأكثر أهمية أنك في كل مرة تعرض فيها رؤيتك على بعضهم، تقوي وتدعم اعتقادك اللاواعي بأنك تستطيع جعل تلك الرؤية حقيقة واقعة.

المبدأ

٤

اعتقد أنه ممكن

المشكلة الأولى التي تعوق الناس عن تحقيق ما يريدونه اليوم هي افتقارهم إلى الإيمان بأنفسهم.

آرثر آل. ويليامز

مؤسس شركة A. L. Williams Insurance Company، التي تم بيعها لشركة Primerica مقابل ٩٠ مليون دولار في عام ١٩٨٩

قال نابليون هيل ذات مرة: "أياً كان ما يستطيع العقل تصوره وتصديقه، يستطيع أيضاً تحقيقه". وفي واقع الأمر، إن العقل أداة شديدة القوة والفعالية لدرجة أنه يمكن أن يقدم لك كل شيء تريده حرفياً. ولكن عليك أن تعتقد أن ما تريده ممكن.

إنك تحصل على ما تتوقع الحصول عليه

كان العلماء يعتقدون أن البشر يستجيبون للمعلومات التي تتدفق على العقل من العالم الخارجي. ولكن اليوم، أصبحوا يعلمون بدلاً من ذلك أن البشر يستجيبون لما يتوقع المخ حدوثه بناء على خبراته السابقة.

الأطباء في تكساس على سبيل المثال –أثناء دراسة آثار جراحة الركبة– أخضعوا المرضى الذين يعانون من آلام وتمزقات في الركبة لواحد من ثلاثة إجراءات جراحية: تفتيت مفصل الركبة، وغسل مفصل الركبة، وعدم القيام بأي شيء.

وخلال عملية "اللاشيء"، كان الأطباء يقومون بتخدير المريض، ويقومون بصنع ثلاثة جروح في الركبة كما لو أنهم كانوا سيدخلون أدواتهم الجراحية، ثم كانوا يتظاهرون بإجراء العملية. وبعد عامين من إجراء الجراحة، أفاد المرضى الذين خضعوا للعملية المصطنعة أنهم يشعرون بقدر من الارتياح من الألم يساوي بالضبط قدر الارتياح الذي يشعر به أولئك الذين تلقوا العلاجات الفعلية. لقد توقع المخ "العملية الجراحية" التي كان من المفترض أن تحسن حالة الركبة، ولقد تحسنت حالة الركبة بالفعل.

لماذا يعمل المخ بهذه الطريقة؟ يقول علماء الأعصاب النفسيون الذين يدرسون نظرية التوقع إن هذا يحدث لأننا نقضي حياتنا بأكملها في التكيف. وخلال أحداث عمر بأكمله، يعرف المخ بالفعل ما عليه أن يتوقعه فيما بعد، سواء حدث هذا الذي يتوقعه في النهاية أم لم يحدث فعلياً. ولأن مخاخنا تتوقع حدوث شيء ما بطريقة معينة، فإننا غالباً ما نحصل على ما نتوقع حدوثه بالضبط عند إقناع المخ بأننا استخدمنا هذه الطريقة، سواء استخدمناها فعلياً أو تظاهرنا باستخدامها.

لهذا، من الأهمية بمكان أن تحتفظ بتوقعات إيجابية في عقلك. فعندما تستبدل توقعاتك السلبية القديمة بتوقعات أكثر إيجابية -أي عندما تبدأ في الاعتقاد بأن ما تريده ممكن ومحتمل الحدوث- فإن مخك سيتولى فعلياً مهمة صنع الاحتمال الإيجابي نيابة عنك. والأفضل من ذلك أن مخك سيتوقع فعلياً تحقيق النتيجة المأمولة.

"عليك أن تؤمن"

يمكنك أن تكون أي شيء ترغب في أن تكونه لو أنك فقط آمنت بقدر كافٍ من اليقين وتصرفت بما يتفق مع هذا اليقين؛ لأن أي شيء يستطيع العقل تصوره وتصديقه، يستطيع أيضاً تحقيقه.

نابليون هيل

مؤلف الكتاب الأكثر مبيعاً Think and Grow Rich

عندما هزم رامي فريق فيلادلفيا فيليس تاج ماكجرو -والد المغني الأسطورة تيم ماكجرو- الضارب ويلي سميث وتسبب في فوز فريق فيليس بلقب بطولة وورلد سيريس عام ١٩٨٠، التقطت مجلة سبورتس إلاستراتيد Sports Illustrated صورة خالدة تعبر عن سعادة ماكجرو الهائلة، وهي صورة لم يعلم إلا قليل من الناس أنها التقطت بالطريقة التي خططها لها ماكجرو بالضبط.

وعندما أتيحت لي فرصة مقابلة تاج بعد ظهر أحد الأيام في نيويورك، سألته عن تلك الصورة التي التقطت له ذلك اليوم.

قال لي: "لقد كنت أشعر وكأنني كنت هناك ألف مرة من قبل. فأثناء فترة نموي، كنت أرمي بالكرة إلى أبي في الفناء الخلفي لمنزلنا. كنت أتمرن وأتخيل نفسي أهزم المنافسين". ولأن تاج قام بتكييف عقله يوماً وراء يوم في الفناء الخلفي للمنزل، جاء أخيراً اليوم الذي عاش فيه الحلم كحقيقة واقعة.

كانت سمعة ماكجرو كمفكر إيجابي قد بدأت قبل ٧ سنوات من الفوز بالبطولة عندما كان يلعب لفريق نيويورك ميتس في بطولة الدوري القومي موسم ١٩٧٣، ففي ذلك الحين ابتكر تاج عبارة: "عليك أن تؤمن" أثناء واحد من اجتماعات الفريق. لقد انطلق

كان في المركز الأخير لمجموعته- ليفوز بعلم البطولة ويصل إلى المباراة رقم ٧ من بطولة وورلد سيريس، والتي هزم فيها أخيراً أمام فريق أوكلاند.

وهناك مثال آخر على موقف "عليك أن تؤمن" التفاؤل الذي يتمتع به يتمثل في ذلك الوقت الذي كان فيه ناطقاً بلسان دوري الناشئين، وكان يقول: "ينبغي أن يتدرب الصبية على التوقيع على كرات البيسبول. تلك مهارة كثيراً ما يتم تجاهلها في دوري الناشئين". ثم كان يبتسم ابتسامته المعدية.

آمن بنفسك وحقق هدفك

عاجلاً أو آجلاً، يكون هؤلاء الذين يفوزون هم الذين يعتقدون أنهم يستطيعون الفوز.

ريتشارد باخ

مؤلف الكتاب الأكثر مبيعاً Jonathan Livingston Seagull

كان تيم فيريس يؤمن بذاته. وفي الواقع، لقد كان يؤمن بشدة بقدراته لدرجة مكنته من الفوز بلقب بطولة سان شو لملاكمة الأيدي والأقدام بعد ستة أسابيع فحسب من معرفته باللعبة لأول مرة.

وباعتباره كابتن فريق الجودو في برينستون، كان تيم يحلم دائماً بالفوز بلقب قومي. لقد عمل بجد واجتهاد، وكان متميزاً في رياضته، ولكن الإصابات المتكررة على مدار مواسم عديدة كانت تحرمه من تحقيق حلمه باستمرار.

لذا فعندما دعاه أحد أصدقائه في أحد الأيام لمشاهدته وهو يلعب في بطولة ملاكمة الأيدي والأقدام الصينية القومية بعد ستة أسابيع، قرر تيم على الفور الانضمام إليه في المنافسة.

ولأنه لم يشارك أبداً من قبل في أي نوع من منافسات الضرب، فقد اتصل بمؤسسة يو أس أيه بوكسينج وسأل عن المكان الذي يمكنه أن يعثر فيه على أفضل المدربين. ثم سافر إلى منطقة قاسية في ترينتون، نيوجيرسي، ليتعلم من مدربي الملاكمة الذين دربوا من قبل أصحاب الميداليات الذهبية في البطولات الكبرى. وبعد أن كان يتدرب لمدة ٤ ساعات مرهقة على الحلبة كل يوم، كان يتدرب لوقت أطول في حجرة رفع الأثقال. ومن أجل تعويض نقص الوقت في ممارسة تلك الرياضة، ركز مدربو تيم على الاستفادة من نقاط قوته بدلاً من محاولة تصحيح نقاط ضعفه.

إن تيم لم يكن يرغب في مجرد المنافسة فحسب؛ لقد كان يريد الفوز.

وعندما جاء يوم المنافسة أخيراً، هزم تيم ثلاثة خصوم من أصحاب الشعبية الكبيرة والذين نالوا تشجيعاً ضخماً قبل أن يصل إلى النهائيات. وبينما كان يتوقع ما كان ينبغي عليه عمله من أجل الفوز في المباراة النهائية، أغلق عينيه وتخيل أنه يهزم خصمه في الجولة الأولى.

وفيما بعد، أخبرني تيم أن معظم الناس يخفقون لا لأنهم يفتقرون إلى المهارات أو الكفاءة أو الاستعداد لتحقيق الهدف وإنما لأنهم ببساطة لا يؤمنون بأنهم يستطيعون الوصول لهذا الهدف. وكان تيم يؤمن؛ وقد فاز.

من المفيد أن يكون لديك شخص آخر يؤمن بك أولاً

عندما ظهر روبين جونزاليس البالغ من العمر ٢١ عاماً في مركز التدريب الأولمبي الأمريكي في ليك بلاسيد، نيويورك، كان يحمل في محفظته بطاقة واحد من رجال أعمال هيوستن كان يؤمن بحلمه الأولمبي. كان روبين هناك لتعلم رياضة سباقات الزلاجات، وهي رياضة ينسحب منها ٩ من بين كل ١٠ الطامحين إلى إتقانها بعد الموسم الأول. فالجميع تقريباً يتعرضون للكسر أكثر من مرة قبل أن يتمكنوا من إتقان تلك السباقات الزمنية التي تصل السرعة فيها إلى ٩٠ ميلاً في الساعة على منحدر طوله ميل من الثلج الصلب. ولكن روبين كان لديه حلم، ورغبة، والتزام بعدم الانسحاب، وكان يحظى بدعم صديقه كريج من هيوستن.

وعندما عاد روبين إلى غرفته بعد أول أيام التدريب، اتصل بكريج.

"كريج، هذا جنون! إن جنبي يؤلمني. وأظن قدمي كسرت. سأعود للعب كرة القدم!".

قاطعه كريج قائلاً: "قف أمام مرآة الآن يا روبين!".

"ماذا؟!"

"أقول لك، قف أمام مرآة!".

نهض روبين من مكانه وأطال سلك الهاتف، ووقف أمام مرآة طويلة.

"الآن كرر ورائي: أياً كان سوء الأمر، ومهما بلغ، فإنني سأحقق حلمي!".

شعر روبين وكأنه شخص أحمق وهو يحدق في صورته في المرآة، لذا فقد قال بأكثر طريقة ممكنة ضعفاً وتخاذلاً: " أياً كان سوء الأمر، ومهما بلغ، فإنني سأحقق حلمي!"

"ليس هكذا! قلها بالشكل الصحيح. إنك رجل الأولمبياد! هذا هو كل ما ينبغي أن تتحدث عنه! هل ستفعلها أم لا؟".

بدأ روبين يصبح أكثر جدية وهو يقول: " أياً كان سوء الأمر، ومهما بلغ، فإنني سأحقق حلمي!".

"قلها مرة أخرى!".

" أياً كان سوء الأمر، ومهما بلغ، فإنني سأحقق حلمي!".

ومرة أخرى، وأخرى، وأخرى.

وفي المرة الخامسة التي يقولها فيها روبين تقريباً، فكر في نفسه قائلاً: مرحى، يبدو هذا جيداً. إنني أقف بقوة أكبر الآن. وعندما قالها للمرة العاشرة، قفز لأعلى وهو يصيح: "لا يهمني ما يحدث. سأحقق هدفي. حتى إذا كسرت كلتا ساقي [illegible] سأعود وسأحقق الهدف. سأكون بطلاً أولمبياً!".

إن ما يحدث لثقتك بذاتك عندما تنظر في عين نفسك مباشرة وتخبر نفسك بقوة بما ستفعله لهو أمر مذهل. أياً كان حلمك، انظر لنفسك في المرآة وأعلن أنك بالفعل ستحقق حلمك، أياً كان الثمن.

ولقد أعلن روبين جونزاليس هذا الإعلان الذي غير حياته فيما بعد. لقد نافس في ثلاث أولمبياد شتوية: كالباري ١٩٨٨، ألبرتفيل ١٩٩٢، وسولت ليك سيتي ٢٠٠٢. وهو يتدرب الآن لخوض منافسات الأولمبياد الشتوية في تورينو ٢٠٠٦، حيث سيكون بالغاً من العمر ٤٣ عاماً، وينافس لاعبين تبلغ أعمارهم نصف عمره.

المبدأ

٥

آمن بذاتك

إنك لست مجرد صدفة. إنك لست مجرد عنصر من منتج. إنك لست ناتجاً عن خط تجميع. لقد خلقك الله لتكون منفرداً، ومنحك مواهب خاصة بك وحدك.

ماكس لوكادو
مؤلف الكتب الأكثر مبيعاً

إذا كنت ترغب في النجاح في صنع حياة أحلامك، فعليك أن تؤمن أنك قادر على صنعها. عليك أن تؤمن أن لديك المواد المناسبة، عليك أن تؤمن أنك قادر على إنجاز هذا برغم كل المصاعب والعقبات. عليك أن تؤمن بنفسك. وسواء كنت تسمي هذا تقديراً للذات أو ثقة بالذات أو أي شيء آخر، فإنه اعتقاد راسخ بأنك تمتلك ما يتطلبه الأمر من أجل صنع النتائج التي تريدها، سواء كان ذلك قدرات، أو موارد داخلية، أو مواهب، أو مهارات.

الإيمان بنفسك موقف ذهني

الإيمان بالذات هو خيار. إنه موقف ذهني تطوره وتنميه مع مرور الوقت. ورغم أنه من المفيد أن يكون لديك والدان إيجابيان ومدعمان، فإن حقيقة الأمر هي أن معظمنا كان لديه والدان عاديان غير مميزين مررا إلينا بدون يقظة أو انتباه نفس المعتقدات المقيدة والتهيئة السلبية التي نشأ عليها.

ولكن تذكر أن الماضي هو الماضي، فما من جدوى أو فائدة ترجى من لومك لهما على مستواك الحالي من الثقة بالنفس. لقد أصبح من مسئوليتك الآن أن تتولى أمر مفهوم الذات والمعتقدات الخاصة بك. ينبغي عليك أن تختار أن تؤمن بأنك تستطيع القيام بأي شيء تعقد العزم على القيام به، أي شيء على الإطلاق، لأنك في واقع الأمر تستطيع بالفعل. وقد يفيدك أن تعرف أن أحدث الأبحاث التي تجرى على المخ الآن تشير إلى أنه مع ما يكفي من حديث الذات الإيجابي والتخيل الإيجابي بالإضافة إلى التدريب، والتوجيه المناسب، يستطيع أي

شخص أن يتعلم القيام بأي عمل تقريباً.

مئات الأشخاص فائقو النجاح الذين التقيت بهم من أجل مادة هذا الكتاب وكتب أخرى قالوا لي جميعاً تقريباً: "إنني لم أكن أكثر الأشخاص موهبة أو قدرة في مجالي، ولكنني اخترت أن أؤمن بأن أي شيء ممكن الحدوث. لقد ذاكرت، وتدربت، وعملت باجتهاد أكبر من الآخرين، وهكذا وصلت إلى ما وصلت إليه". فإذا كان مراهق من تكساس يبلغ من العمر ٢٠ عاماً يستطيع أن يصبح بطلاً أولمبياً في لعبة غاية في الصعوبة، وطالب لم يكمل دراسته الجامعية يستطيع أن يصبح ملياردديراً، وطالب مريض بمرض العجز عن القراءة (ديسلكسيا Dyslexia) رسب ثلاث سنوات يستطيع أن يصبح مؤلفاً لأكثر الكتب مبيعاً ومنتجاً تليفزيونياً، فإنك أنت أيضاً تستطيع أن تحقق أي شيء إذا آمنت ببساطة بأنه ممكن.

فإذا كنت متحيزاً لنفسك وتصرفت كما لو أن الأمر ممكن، فإنك ستقوم بعمل الأشياء اللازمة من أجل تحقيق النتائج. وإذا اعتقدت أن الأمر مستحيل، فإنك لن تقوم بعمل الأشياء اللازمة، ولن تحصل على النتائج؛ وتصبح تلك نبوءة تحقق ذاتها.

اختيار ما تؤمن به أمر يعود إليك

رسب ستيفن جيه. كانيل في الصف الدراسي الأول، والرابع، والعاشر. لم يكن يستطيع القراءة والفهم كباقي الأطفال في صفه. كان يقضي ٥ ساعات مع أمه في الاستذكار لامتحان ما ثم يرسب في الامتحان. وعندما سأل صديقه الذي حصل على درجة ممتاز عن عدد الساعات التي استذكرها استعداداً للامتحان، أجابه قائلاً: "إنني لم أذاكر أصلاً". واستنتج ستيفن من ذلك أنه ليس بالفتى الذكي.

قال لي: "ولكنني قررت ببساطة أن أخرج الأمر من عقلي بصورة إرادية متعمدة. لقد رفضت ببساطة التفكير في الأمر. وبدلاً من ذلك، ركزت جهودي على ما كنت أجيده، وكان هذا هو كرة القدم. فبدون كرة القدم التي كنت ألعبها ببراعة وتميز، لست أدري ما كان يمكن أن يحدث لي. لقد اكتسبت تقديري لذاتي من ممارسة الألعاب الرياضية".

لقد حصل على التكريم من العديد من المدارس بسبب بذله كل طاقته في لعب كرة القدم. ومن كرة القدم تعلم أنه إذا كرس نفسه بإخلاص وتفاني فيما يقوم به، فإنه يستطيع تحقيق التميز.

وفيما بعد، استطاع تحويل هذا الإيمان من ذاته إلى مهنته، التي من المثير للدهشة والعجب أنها أصبحت كتابة النصوص التليفزيونية. وفي النهاية قام بإنشاء أستوديو الإنتاج الخاص به، الذي صنع وأنتج وكتب فيه أكثر من ٣٥٠ نصاً لـ ٣٨ برنامجاً مختلفاً من بينها: The A-Team و The Rockford Files و Baretta و Jump Street 21 و The Commish Renegade و Silk Stalkings. وفي قمة حياته المهنية، كان لديه ما يزيد عن [illegible] أجورهم من الأستوديو. وإذا لم يكن هذا كافياً، فربما يكفيك أن تعلم أنه بعد أن باع الأستوديو قام بكتابة ١١ رواية من أكثر الروايات مبيعاً.

يمثل ستيفن نموذجاً رائعاً للحقيقة القائلة إن ما تقدمه لك الحياة ليس هو الأكثر أهمية وإنما الأكثر أهمية هو كيفية استجابتك له ذهنياً وبدنياً.

إنني أبحث عن الكثير من الرجال من أصحاب القدرة غير المحدودة على عدم معرفة ما لا يمكن إنجازه.

هنري فورد

عليك أن تكف عن قول "لا أستطيع"

عبارة لا أستطيع هي أكثر قوى السلبية والرفض فعالية في النفسية البشرية.

بول آر. شيلي

رئيس شركة Learning Strategies Corporation

إذا كنت ترغب في النجاح، عليك أن تتخلى تماماً عن عبارة "لا أستطيع" وجميع ما يمت لها بصلة، مثل "ليتني كنت أستطيع". إن عبارة لا أستطيع تسلبك القوة والفعالية بالفعل. إنها تجعلك أكثر ضعفاً بالفعل عندما تنطق بها. في حلقاتي الدراسية، أستخدم أسلوباً لاختبار القوة العضلية للناس عندما ينطقون بعبارات مختلفة. إنني أجعلهم يمدون ذراعهم اليسرى إلى جانبهم، وأدفعها لأسفل بيدي اليسرى لأرى قوتهم الطبيعية. وبعد ذلك أجعلهم يختارون شيئاً يظنون أنهم لا يستطيعون عمله، مثل لا أستطيع العزف على البيانو، ويقولون ذلك بصوت مرتفع. وبعد ذلك أدفع ذراعهم لأسفل مرة أخرى. ودائماً ما تكون الذراع أكثر ضعفاً. وبعد ذلك أجعلهم يقولون "أستطيع القيام بذلك"، وتكون ذراعهم بعدها أكثر قوة.

إن عقلك مصمم لحل أي مشكلة والوصول لأي هدف تحدده له. إن الكلمات التي تفكر بها وتقولها تؤثر بالفعل على جسدك. إننا نرى هذا في الأطفال. فعندما كنت طفلاً، لم يكن هناك شيء يمكنه أن يوقفك. لقد كنت تعتقد أنك تستطيع تسلق أي شيء. لم يكن هناك عائق كبير الحجم لدرجة تجعلك تحجم عن محاولة التغلب عليه. ولكنك شيئاً فشيئاً، خضعت لعملية تكييف وتهيئة جعلت شعورك بأنك لا تقهر يختفي ويتسرب من داخلك عن طريق الإساءة المعنوية والجسدية التي تلقيتها من أسرتك، وأصدقائك، ومعلميك، إلى أن توقفت عن الاعتقاد بأنك تستطيع.

من المحتم عليك أن تتولى مسئولية حذف عبارة لا أستطيع من مفرداتك. في ثمانينيات القرن العشرين، حضرت حلقة دراسية لتوني روبنز تعلمنا فيها المشي على فحم مشتعل. عندما بدأنا الأمر، كان الجميع يخشون عدم القدرة على القيام بهذا، ومن احتراق باطن أقدامنا. وكجزء من الحلقة الدراسية، جعلنا توني نكتب كل عبارة لا أستطيع [illegible]

العثور على الوظيفة المثالية بالنسبة لي، لا أستطيع أن أكون مليونيراً، لا أستطيع العثور على شريك الحياة المناسب، وبعدها ألقينا بالأوراق في الفحم المشتعل وشاهدناها وهي تحترق. وبعد ساعتين من ذلك، تمكن ٣٥٠ فرداً من الحاضرين من المشي فوق الفحم المشتعل دون أن تحترق قدم واحد منهم. وفي تلك الليلة تعلمنا جميعاً أنه تماماً كما أن الاعتقاد بأننا لا نستطيع المشي على الفحم المحترق دون أن تحترق أقدامنا هو مجرد اعتقاد كاذب زائف، فإن كل اعتقاد مقيد آخر بشأن قدراتنا هو أيضاً اعتقاد كاذب زائف.

لا تهدر حياتك وأنت تعتقد أنك لا تستطيع

في عام ١٩٧٧، وفي تالاهاسي، فلوريدا، تمكنت لورا شولتز، التي كانت تبلغ من العمر ٦٣ عاماً في ذلك الوقت، من حمل مؤخرة سيارة بويك لتحرر ذراع حفيدها وتخرجه من تحتها. قبل ذلك الوقت، لم تكن قد حملت مطلقاً أي شيء يزيد وزنه على ٥٠ رطلاً.

قام د. تشارلز جارفيلد، مؤلف كتابي Peak Performance، وPeak Performers بإجراء مقابلة معها بعد أن قرأ حكايتها في جريدة National Enquirer. عندما وصل إلى منزلها، أخذت تقاوم بشكل مستمر أي محاولات للحديث عما أسمته "الحدث". وظلت تطلب من تشارلي أن يتناول طعام الإفطار معها وأن يدعوها بجدتي، وهو ما فعله.

وأخيراً تمكن من جعلها تتحدث عن "الحدث". قالت إنها لم تكن تحب التفكير فيه لأنه تحدى معتقداتها بشأن ما تستطيع وما لا تستطيع القيام به، وبشأن ما هو ممكن وما هو مستحيل. قالت له: "لو أنني استطعت القيام بهذا في الوقت الذي كنت أظن فيه أنني لا أستطيع القيام به، فما الذي يعنيه هذا بالنسبة لحياتي الماضية؟ هل أهدرت تلك الحياة هباءً؟".

واستطاع تشارلي إقناعها بأن حياتها لم تنته بعد وأنها لازالت تستطيع القيام بما ترغب في القيام به. وسألها عما ترغب في القيام بعمله، وسألها عن أشد رغباتها قوة. قالت إنها كانت دائماً تحب الصخور. كانت ترغب في دراسة الجيولوجيا، ولكن والديها لم يكونا يمتلكان ما يكفي من المال لإلحاقها هي وشقيقها معاً بالجامعة، وهكذا ربح شقيقها تلك المنحة.

وفي سن ٦٣ عاماً، ومع قليل من التدريب من جانب تشارلي، قررت العودة إلى الدراسة لدراسة الجيولوجيا. وحصلت في النهاية على الدرجة العلمية وأصبحت تدرس المادة في جامعة محلية.

لا تنتظر إلى أن تبلغ سن ٦٣ عاماً لتقرر أنك تستطيع القيام بأي شيء تريده. لا تهدر سنوات من حياتك. قرر أنك قادر على القيام بأي عمل تريده وابدأ العمل على إنجازه الآن.

الموقف هو كل شيء

عندما كان لاعب البيسبول الرائع تاي كوب في السبعين من عمره، سأله أحد الصحفيين: "كم كنت ستحرز في رأيك لو أنك كنت تلعب في هذه الأيام؟".

قال كوب، الذي كان متوسط نقاطه طوال حياته في الملاعب حوالي ٣٦٧. "حوالي ٢٩٠، وربما ٣٠٠".

ورد الصحفي قائلاً: "هذا بسبب السفر، والمباريات الليلية، والعشب الصناعي، وما إلى ذلك، أليس كذلك؟".

قال كوب: "كلا، هذا لأنني في السبعين من العمر".

هذا هو الإيمان الحقيقي بالذات!



مثقلاً بصورة ذات سيئة،
قرر بوب أداء دور المطب الصناعي.

لا تفترض أنك بحاجة إلى درجة جامعية

إليك إحصائية أخرى تظهر أن الإيمان بذاتك أكثر أهمية من المعرفة، والتدريب، والدراسة: ٢٠٪ من أصحاب الملايين في أمريكا لم تطأ أقدامهم أرض الجامعات مطلقاً، و ٢١ من الـ ٢٢٢ أمريكياً الذين جاءوا في قائمة أصحاب المليارات في عام ٢٠٠٣ لم يحصلوا أبداً على دبلومة جامعية، واثنان منهم لم ينهيا الدراسة الثانوية! لذا فبرغم أن التعليم والالتزام بالتعلم مدى الحياة أمران مهمان من أجل تحقيق النجاح، فإن الدرجة العلمية الرسمية ليست شرطاً أساسياً. هذا صحيح حتى في عالم الإنترنت عالي التقنية التكنولوجية. لم يكمل لاري إليسون -كبير المديرين التنفيذيين بشركة أوراكل- دراسته في جامعة إلينوي، وكان يمتلك أثناء كتابة هذه السطور ١٨ مليار دولار. وبل جيتس لم يكمل دراسته في جامعة هارفارد ثم قام بعد ذلك بتأسيس شركة مايكروسوفت. واليوم هو واحد من أغنى أغنياء العالم على الإطلاق، بثروة تتجاوز ٤٦ مليار دولار.

حتى نائب الرئيس الأمريكي ديك تشيني لم يكمل دراسته الجامعية. وعندما تدرك أن نائب الرئيس، وأغنى رجل في أمريكا، والعديد من الممثلين الذين يتقاضون أجراً يصل إلى ٢٠ مليون دولار عن الفيلم الواحد، وكذلك العديد من أكثر الموسيقيين، والرياضيين تميزاً جميعهم لم ينهوا دراستهم الجامعية، ستدرك أنك تستطيع البدء من أي مكان وتستطيع أن تصنع لنفسك حياة ناجحة.

لا شأن لك بما يعتقده الآخرون فيك

عليك أن تؤمن بنفسك عندما لا يؤمن بك أي شخص آخر. هذا ما يجعلك فائزاً.

فينوس ويليامز

صاحبة الميدالية الذهبية في الأولمبياد ولاعبة التنس المحترفة

لو أن إيمان الآخرين بنا وبأحلامنا كان شرطاً أساسياً من أجل النجاح، لما استطاع معظمنا أبداً إنجاز أي شيء. إنك بحاجة إلى تأسيس قراراتك بشأن ما تريد القيام بعمله على أهدافك ورغباتك أنت، وليس أهداف ورغبات، وآراء، وأحكام والديك، أو أصدقائك، أو زوجك، أو أطفالك، أو زملائك في العمل. كف عن القلق بشأن ما يعتقده الآخرون فيك واتبع ما يرشدك إليه قلبك.

تعجبني قاعدة ١٨/٤٠/٦٠ التي وضعها د. دانيال آمين: عندما تبلغ ١٨ عاماً، تشعر بالقلق تجاه ما يعتقده فيك كل الناس؛ وعندما تبلغ ٤٠ عاماً، لا تبالي البتة بما يعتقده فيك أي شخص؛ وعندما تصل إلى سن ٦٠ عاماً، تدرك أن أحداً لم يكن يفكر فيك أبداً من الأصل.

مفاجأة، مفاجأة! إن أحداً لا يفكر فيك على الإطلاق معظم الوقت! إن الناس يكونون غاية في الانشغال بالقلق بشأن حياتهم الخاصة، وإذا كانوا يفكرون فيك بحال، فإنهم يتساءلون هم أيضاً عما تعتقده أنت فيهم! إن الناس يفكرون في أنفسهم وينشغلون بأنفسهم وليس بك. فكر في الأمر، إن كل الوقت الذي تهدره في القلق بشأن ما يعتقده الآخرون في أفكارك، وأهدافك، وملابسك، وتسريحة شعرك، ومنزلك يمكن استغلاله كله بشكل أفضل في التفكير في الأشياء التي من شأنها تحقيق أهدافك وإنجاز تلك الأشياء.

المبدأ



كن مريض بارانويا بالعكس

لطالما كنت عكس مرضى البارانويا. إنني أعمل من منطلق أن كل من حولي يشكل جزءاً من مكيدة من أجل صالحي وسعادتي وجودة حياتي.

ستان دال

مؤسس معهد Human Awareness Institute، ومؤلف كتاب Fantasies Can Set You Free

وصف أحدهم معلمي وناصحي الأول، دابليو. كليمنت ستون، بأنه مريض بارانويا بالعكس. فبدلاً من أن يعتقد بأن العالم يحيك مؤامرة من أجل إيذائه، فقد اختار ستون أن يعتقد أن العالم يدبر مكيدة لخيره وصالحه. وبدلاً من أن يرى كل حدث صعب أو مزعج على أنه حدث سلبي، فقد كان يراه حسبما يمكن أن يجلبه من فائدة؛ كان يراه على أنه شيء الغرض منه إثراء حياته، ودعمه.

يا له من اعتقاد إيجابي إلى حد مذهل!

تخيل إلى أي حد سيكون من الأسهل بالنسبة لك أن تحقق النجاح في الحياة إذا كنت تتوقع على الدوام أن العالم سيدعمك ويقدم لك الفرص.

هذا هو بالضبط ما يفعله الأشخاص الناجحون.

وفي واقع الأمر، هناك أبحاث متزايدة تشير إلى أن ترددات التوقعات الإيجابية التي تصدر عن الأشخاص الناجحين تجذب إليهم بالفعل التجارب والخبرات التي يعتقدون أنهم سيلاقونها.

وفجأة، لا يرون العقبات والسلبيات على أنها مجرد مثال آخر من أمثلة: "اللعنة، إن العالم يكرهني"، وإنما يرونها على أنها فرص للنمو والتغير والنجاح. فإذا تعطلت سيارتك فجأة على جانب الطريق، فبدلاً من تخيل مجرم خطير يوقف سيارته إلى جوارك لينال منك، فكري مثلاً في احتمال أن الرجل الذي سيقف لمساعدتك سيكون هو الرجل الذي سيقع في حبك ويتزوجك. وإذا قامت شركتك بتقليص حجم العمالة واستغنت عن وظيفتك، فإن احتمالات

عثورك على وظيفة أحلامك براتب أفضل كثيراً تزداد فجأة. وإذا أصبت بالسرطان، فإن هناك احتمالاً أن تدخل توازناً أكثر صحة في حياتك وتعيد اكتشاف ما هو مهم بالنسبة لك أثناء عملية إعادة تنظيم حياتك للتكيف مع الأمر والبحث عن علاج.

فكر في الأمر.

هل كان في حياتك وقت حدث فيه شيء مريع اكتشفت فيما بعد أنه كان نعمة متخفية؟

كل حدث سلبي يحتوي بداخله على بذرة فائدة مساوية أو أعظم.

نابليون هيل

مؤلف الكتاب الرائع عن النجاح Think and Grow Rich

لقد جاءت المنحة الكبرى بالنسبة لي في عام ١٩٧٠ عندما أغلقوا مركز جوب كوربس سنتر في كلينتون، إيوا، حيث كنت أعمل كمتخصص في تطوير المناهج التعليمية ووضع نظم تعلم جديدة تماماً من أجل التدريس للطلاب الأقل حظاً. كنت أحظى بدعم غير محدود من جانب الإدارة، وكنت أعمل مع فريق رائع من الشباب النابغ الذين كانوا يشاركونني نفس الرؤية فيما يتعلق بصنع اختلاف في المجتمع، وكنت أستمتع بعملي حقاً.

وفجأة، وبدون أدنى توقع، قررت الحكومة تغيير موقع المركز. وكان هذا يعني أنني سأخسر وظيفتي لمدة ٦ أشهر على الأقل. في البداية كنت غاضباً ومنزعجاً من القرار، ولكن بينما كنت أحضر ورشة عمل في مؤسسة دابليو. كليمنت ستون وجيسي في. ستون في شيكاغو، عرضت المأزق الذي أمر به على القائد، الذي تصادف أنه نائب رئيس المؤسسة. ونتيجة لذلك، عرض علي وظيفة. قال لي: "إننا نحب أن يكون لدينا شخص مثلك لديه خبرة بالتعامل مع أطفال قاع المدينة من السود والأسبان. تعال وانضم إلينا". لقد أعطوني المزيد من المال، وميزانية غير محدودة، وإمكانية حضور أي ورشة عمل أريد حضورها، والتدريب الذي أطلبه؛ وأصبحت في ذلك الوقت أعمل مباشرة مع دابليو. كليمنت ستون، الذي عرفني بمبادئ النجاح تلك في بداية الأمر.

إلا أنهم عندما أعلنوا لأول مرة عن تغيير موقع مركز جوب كوربس سنتر والتخلي عن وظيفتي، كنت غاضباً، وخائفاً، وعاجزاً، ويائساً. ظننت أن تلك هي نهاية العالم بالنسبة لي. ظننت أن هذا أمر سيئ حقاً. وبدلاً من ذلك، اتضح لي في النهاية أنها نقطة التحول الكبرى في حياتي. وفي أقل من ٣ أشهر، تحولت حياتي من حياة جيدة إلى حياة رائعة. وعلى مدار سنتين، عملت مع بعض من أروع الناس الذين التقيت بهم في حياتي على الإطلاق قبل أن أغادر لأدخل برنامج دكتوراه في التعليم النفسي في جامعة ماستشوستس.

الآن، عندما يحدث لي أي شيء "سيئ"، أتذكر على الفور أن كل شيء يحدث لي على الإطلاق يحتوي في جوهره على بذرة شيء أفضل. إنني أبحث عن الجانب المشرق وليس عن

الجانب المظلم. وأسأل نفسي: "أين الاستفادة الأكبر في هذا الحدث؟".

إنني على يقين أنك أنت أيضاً يمكنك أن تتذكر العديد من المرات التي اعتقدت فيها أن ما حدث هو نهاية العالم -رسبت في صف دراسي، أو فقدت وظيفتك، أو انفصلت عن زوجتك، أو سلبك الموت صديقاً عزيزاً، أو تعرضت للفشل في العمل، أو تعرضت لإصابة ضخمة أو مرض خطير، أو انهار منزلك- ثم أدركت لاحقاً أن ما حدث كان بمثابة نعمة متخفية. والفكرة هي أن تدرك أن ما تخوضه الآن أياً كان سوف ينتهي على خير في المستقبل. لذا، عليك أن تسعى لصنع الليمونادة من الليمون. وكلما بدأت في البحث عن الخير أكثر، كان عثورك عليه أسرع وأكثر تكراراً. وإذا تبنيت موقف من ينتظر قدوم هذا الخير بيقين، سيقل إحباطك وانزعاجك أثناء الانتظار.

كيف أستغل هذه التجربة لصالحي؟

عندما تلقيك الحياة بليمونة، اعصرها واصنع منها ليمونادة.

دابليو. كليمنت ستون

مليونير عصامي والناشر السابق لمجلة النجاح Success Magazine

كان الكابتن جيري كوفي طياراً تم إسقاط طائرته في حرب فيتنام. لقد قضى ٧ سنوات كأسير حرب في أسوأ ظروف يمكن أن يحتملها مخلوق بشري على الإطلاق. لقد تعرض للضرب، وسوء التغذية، وتم حبسه حبساً انفرادياً لسنوات. ولكن إذا سألته عما يشعر به تجاه تلك التجربة، فسيخبرك أنها كانت أكثر التجارب التحويلية التي مر بها في حياته قوة وفعالية. فبينما كان يخطو داخل زنزانته لأول مرة، أدرك أنه سيقضي وقتاً طويلاً وحده. سأل نفسه: كيف يمكنني استغلال هذه التجربة لصالحي؟ أخبرني أنه قرر أن يرى تلك التجربة على أنها فرصة وليس على أنها مأساة، فرصة للتعرف بشكل أفضل على نفسه والاقتراب من الله.

كان كابتن كوفي يقضي ساعات عديدة كل يوم في مراجعة كل تفاعل تم بينه وبين أي شخص في حياته. وببطء، بدأ يرى النماذج التي كانت تحقق النجاح والأخرى التي لم تكن تفعل في حياته. ومع مرور الوقت، قام بتحليل ذاته نفسياً ببطء وترو. وفي النهاية أصبح يعرف نفسه تماماً على أعمق المستويات. لقد تقبل بشكل كامل كل جانب من وجوده، ونمى حساً عميقاً بالشفقة تجاه نفسه وتجاه البشرية كلها، وأصبح يفهم تماماً طبيعته الحقيقية. ونتيجة لذلك، أصبح واحداً من أكثر الرجال الذين قابلتهم في حياتي حكمة، وتواضعاً، وشعوراً بالهدوء والسكينة والسلام مع النفس. إنه يشع حباً وروحانية بكل معنى الكلمة. وعلى الرغم من أنه يعترف أنه ما كان ليرغب أبداً في أن يضطر إلى ذلك مرة أخرى، فإنه يقول أيضاً إنه ما كان ليقايض تجربته كأسير حرب مقابل أي شيء في العالم، لأن تلك التجربة هي التي صنعت

منه الإنسان الذي هو عليه اليوم: رجلاً شديد الروحانية والسعادة مع أسرته، ومؤلفاً ناجحاً، وواحداً من أكثر المتحدثين التحفيزيين الذين يمكن أن تأمل في سماعهم تأثيراً.

ابحث عن الفرصة في كل شيء

ماذا لو أنك أنت أيضاً استقبلت كل حدث في حياتك بالسؤال: "ما الفرصة المحتملة التي يمثلها هذا الحدث؟". إن الأشخاص فائقي النجاح يتعاملون مع كل تجربة على أنها فرصة. إنهم يخوضون كل محادثة من منطلق أن شيئاً إيجابياً سوف ينتج عنها. وهم يعلمون أنهم سيجدون ما يبحثون عنه ويتوقعونه.

فإذا تبنيت فكرة أن "الخير" ليس مجرد صدفة، وأن كل شخص وكل شيء يحدث في حياتك يحدث لسبب، وأن العالم بأسره يحركك نحو مصيرك النهائي للتعلم والنمو والإنجاز، فستبدأ في رؤية كل حدث -مهما كان صعباً أو مزعجاً- على أنه فرصة للثراء والإشباع والتقدم في حياتك.

قم بصنع إشارة أو ملصق صغير عليه الكلمات: ما الفرصة المحتملة التي يمثلها هذا الحدث؟ وضع ذلك الملصق على مكتبك أو فوق جهاز الكمبيوتر، بحيث تتذكر دائماً البحث عن الخير في كل حدث أو موقف تواجهه.

يمكنك أيضاً أن تبدأ كل يوم بتكرار العبارة: "أعتقد أن العالم يخطط من أجل صالحي اليوم. ولا أطيق انتظاراً على رؤية ما سيجلبه لي من خير". وبعدها ابحث عن الفرص والمعجزات.

لقد رأى الفرصة

شريكي وصديقي وزميلي في تأليف سلسلة كتب "شربة دجاج للروح"، مارك فيكتور هانسن، يرى كل حدث أو موقف على أنه فرصة. إنه يعلم الجميع قول: "أود أن أكون شريكك في هذا. يمكنني رؤية العديد من الطرق لتوسيع فكرتك، والوصول لمزيد من الناس، وتحقيق المزيد من المبيعات، وكسب المزيد من المال". وتلك هي الطريقة التي أصبح شريكي بها في سلسلة كتب "شربة دجاج للروح". كنا نتناول وجبة الإفطار في أحد الأيام عندما سألني قائلاً: "ما الذي تحاول القيام به؟ ما الذي تشعر بالإثارة تجاهه؟". أخبرته أنني قررت جمع كل القصص والحكايات المحفزة الملهمة التي كنت أستخدمها في أحاديثي وخطبي ووضعها في كتاب دون جميع وصفات الحياة التي تحتوي عليها معظم كتب مساعدة الذات. سيكون فقط كتاباً من القصص والحكايات يمكن للناس أن يستخدموه بأي طريقة يشاءون. وبعد أن شرحت له فكرة الكتاب، قال لي: "أود أن أكون شريكك في هذا الكتاب. أريد مساعدتك في كتابته".

[illegible] لقد قمت بكتابة نصف الكتاب بالفعل. لماذا أجعلك شريكاً لي فيه بعد أن بلغت هذه المرحلة من المشروع؟".

رد قائلاً: "حسناً، لقد تعلمت الكثير من الحكايات التي ترويها مني. ولدي من القصص والحكايات مما لم تسمعه من قبل أبداً الكثير والكثير، وأعلم أنني أستطيع الحصول على حكايات أخرى رائعة من العديد من المتحدثين التحفيزيين الآخرين، ويمكنني مساعدتك في تسويق الكتاب لأشخاص وأماكن الأرجح أنك لم تتخيلها أو تسمع عنها أبداً من قبل".

وعندما تابعنا حديثنا، أدركت أن مارك سيكون مصدر قوة كبيراً للمشروع. إنه رجل مبيعات بارع من الطراز الأول، كما أن طاقته الحيوية الديناميكية الفعالة وأسلوبه الترويجي الذي لا يكل ستكون بمثابة إضافة ضخمة. لذا فقد عقدنا اتفاقاً. كانت تلك المحادثة تساوي عشرات الملايين حصل عليها مارك في صورة حصص من المبيعات.

وكما ترى، فعندما تنظر لكل موقف على أنه فرصة، فإنك تتعامل معه على أنه فرصة. لقد رأى مارك مشروع الكتاب -كما يرى كل مشروع يواجهه- على أنه فرصة، وقد تعامل مع المحادثة من هذا المنظور. وكانت النتيجة هي ١٢ عاماً من علاقة عمل رائعة ومربحة بالنسبة لكل منا.

لابد أن الله يدخر لي شيئاً أفضل

في عام ١٩٨٧، تقدمت مع ٤١٢ شخصاً آخر بطلب لحكومة الولاية للانضمام إلى "قوة عمل ولاية كاليفورنيا" المكونة من ٣٠ شخصاً مهمتهم هي دعم تقدير الذات والمسئولية الشخصية والاجتماعية. ولحسن الحظ، تم اختياري لأكون أحد أفراد القوة، إلا أن صديقتي العزيزة من وقت طويل بيجي باسيت، المتحدثة الشهيرة التي كثيراً ما يجتمع أمامها ٢٠٠٠ شخص، لم يتم اختيارها. شعرت بالدهشة لأنني كنت أعتقد أنها كانت ستصبح عضواً مثالياً في المجموعة. وعندما سألتها عن شعورها تجاه عدم اختيارها، أجابتني بعبارة انطبعت في ذهني. ولقد استخدمت تلك العبارة مرات عديدة في حياتي منذ ذلك الحين. لقد ابتسمت وقالت لي: "إنني أشعر بمشاعر طيبة تجاه الأمر يا جاك. إنه لا يعني أكثر من أن الله يدخر لي شيئاً أفضل". لقد كانت تعلم في أعمق أعماق قلبها أن الله كان يقودها دائماً إلى التجارب والخبرات المناسبة لها. ولقد كانت توقعاتها الإيجابية ويقينها الدائم بأن كل شيء يحدث بترتيب إلهي بمثابة إلهام لكل شخص أسعده الحظ بالتعرف عليها. ولقد كان هذا أحد المبادئ الجوهرية التي قام عليها نجاحها المدوي.

المبدأ

٧

أطلق العنان لقوة وضع الأهداف

إذا كنت ترغب في أن تكون سعيداً، فضع هدفاً يقود أفكارك، ويحرر طاقاتك، ويلهم آمالك.

أندرو كارنيجي

أغنى رجل في أمريكا في بداية القرن العشرين

بمجرد أن تعرف هدف حياتك، وتحدد رؤيتك، وتستوضح احتياجاتك ورغباتك الحقيقية، يكون عليك أن تحولها إلى أهداف وغايات محددة ثم تتعامل معها وأنت على يقين من أنك سوف تحققها.

الخبراء في علم النجاح يعرفون أن المخ البشري هو نظام حي يبحث عن الأهداف. فأياً كان الهدف الذي تمنحه لعقلك اللاواعي، فإنه سيعمل ليلاً ونهاراً على تحقيقه.

كم، ومتى؟

لكي تتأكد من أن الهدف سيطلق العنان لقوة عقلك اللاواعي، لابد وأن يفي الهدف بمعيارين. فينبغي أن يكون مذكوراً بطريقة تجعلك أنت أو أي شخص آخر قادراً على قياسه. إن عبارة: سوف أفقد ١٠ أرطال ليست بقوة عبارة: سيكون وزني ١٣٥ رطلاً بحلول الساعة الخامسة من مساء يوم ٣٠ يونيو. إن العبارة الثانية أكثر وضوحاً، لأن أي شخص يمكن أن يأتي في الخامسة من مساء يوم ٣٠ يونيو ويجعلك تقف على ميزان الوزن ويرى القراءة التي يشير إليها. فإما أن تكون القراءة ١٣٥ رطلاً أو أقل وإما لا تكون كذلك. لاحظ أن المعيارين هما الكم (كم يمكن قياسه مثل عدد الصفحات، أو الأرطال، أو الدولارات، أو الأقدام المربعة، أو النقاط) والمدى الزمني (وقت، تاريخ محدد).

كن محدداً بقدر ما تستطيع في جميع جوانب أهدافك، بما في ذلك التصنيع، والموديل، واللون، والسنة، والصفات... الحجم، والوزن، والحالة، والشكل... وأي تفاصيل أخرى ممكنة. تذكر أن الأهداف والغايات الغامضة غير المحددة تؤدي إلى نتائج غامضة غير محددة أيضاً.

الهدف في مقابل الفكرة الجيدة

عندما لا تكون هناك معايير للقياس، يكون الهدف ببساطة مجرد شيء تريده، أو أمنية، أو تفضيل، أو فكرة جيدة. ينبغي أن يكون الهدف أو الغرض قابلاً للقياس لكي يشارك عقلك اللاواعي في الأمر. وإليك بعض الأمثلة من أجل مزيد من الوضوح:

الفكرة الجيدة	الهدف أو الغرض
أود امتلاك منزل جميل يطل على البحر.	سوف أمتلك منزلاً على مساحة ٤٠٠ قدم مربع على شاطئ المحيط الهادي في ماليبو، كاليفورنيا، ظهر يوم ٣٠ أبريل ٢٠٠٧.
أريد أن أفقد وزني الزائد.	سيكون وزني ١٨٥ رطلاً بحلول الساعة الخامسة من مساء يوم ١ يناير ٢٠٠٧.
إنني بحاجة إلى التعامل مع موظفي بشكل أفضل.	سأقوم بتكريم ستة من الموظفين على الأقل على إسهامهم في نجاح القسم في تمام الخامسة من مساء الخميس المقبل.

اكتبه على الورق بالتفصيل

إحدى أفضل الطرق لتحقيق الوضوح والتحديد لأهدافك هي أن تكتبها على الورق بالتفصيل؛ كما لو كنت تكتب المواصفات الدقيقة لطلبية عمل. فكر في أهدافك على أنها طلبات تتقدم بها إلى الله. أضف كل تفصيلة ممكنة مهما كانت صغيرة.

إذا كان هناك منزل معين ترغب في امتلاكه، دون مواصفاته بتفصيل واضح شديد: الموقع، المناظر المحيطة، الأثاث، الأعمال الفنية، النظام الصوتي، وتصميم الأرضية. وإذا كانت هناك صورة متاحة للمنزل، فاحصل على نسخة منها. وإذا كان المنزل الذي تريده خيالياً تماماً، فخذ بعض الوقت وأغلق عينيك وتخيل جميع التفاصيل التي تريدها فيه. وبعد ذلك، حدد موعداً معيناً تتوقع أن تمتلك هذا المنزل فيه.

عندما تسجل كل شيء على الورق، سيدرك عقلك اللاواعي [illegible] إنجازه. سيعلم أي الفرص ينبغي أن يتوق إليها ويستعد لها لمساعدتك في تحقيق هدفك.



اسمعي يا سيدتي: أنت التي طلبت نجماً سينمائياً شهيراً صاحب شعر أسود، وحاسة شم قوية، وعينين غائرتين...

إنك بحاجة إلى أهداف تنميك وترتقي بك

عندما تحدد أهدافك، احرص على أن تدون بعض الأهداف الكبيرة التي من شأنها أن تنمي قدراتك وترتقي بك. من المفيد أن تكون لديك أهداف تتطلب منك النمو من أجل تحقيقها. ومن المفيد أن تكون لديك بعض الأهداف التي تجعلك تشعر بشيء من عدم الارتياح. لماذا؟ لأن الهدف النهائي، بالإضافة إلى تحقيق أهدافك المادية، هو أن تصبح أستاذاً في الحياة. ولكي تفعل هذا، ستكون بحاجة إلى تعلم مهارات جديدة، وتوسيع رؤيتك بشأن ما هو ممكن، وبناء علاقات جديدة، وتعلم التغلب على مخاوفك، وهمومك، وعقباتك.

ضع هدفاً تقدمياً ضخماً

بالإضافة إلى تحويل كل جانب من جوانب رؤيتك إلى هدف قابل للقياس، وإلى جميع الأهداف اليومية، والأسبوعية، وربع السنوية التي تضعها بانتظام، فإنني أحثك أيضاً على وضع ما أسميه هدفاً تقدمياً ضخماً يمثل قفزة كمية كبرى لك ولحياتك المهنية. إن معظم الأهداف تمثل تحسينات إضافية في حياتك. إنها مثل الألعاب التي تكسبك ٤ ياردات من الأرض في لعبة كرة القدم الأمريكية. ولكن ماذا لو أمكنك في أولى ألعاب المباراة أن تلقي رمية تقفز بك ٥٠ ياردة كاملة؟ ستكون تلك قفزة كمية كبرى في تقدمك. فتماماً كما أن في لعبة كرة القدم ألعاب تنقلك لمسافة طويلة [illegible] اللعب بحركة واحدة، فإن هناك ألعاباً في الحياة تصنع نفس الشيء. تلك الألعاب تتجسد في أشياء مثل فقد ٦٠ رطلاً من وزنك الزائد، أو تأليف كتاب،

أو نشر مقال، أو الظهور في برنامج أوبرا، أو الفوز بميدالية ذهبية في الأولمبياد، أو تصميم موقع ويب مذهل يحقق لك أرباحاً ضخمة، أو الحصول على درجة الماجستير أو الدكتوراه، أو امتلاك مجتمع صحي خاص بك، أو انتخابك كرئيس للاتحاد المهني الذي تنتمي إليه، أو تقديم برنامج الراديو الخاص بك. وتحقيق هذا الهدف الواحد يمكن أن يغير كل شيء في حياتك إلى الأبد.

ألن يكون هذا هدفاً يستحق السعي وراءه بكل جهد وحماس؟ ألن يكون هذا شيئاً تركز عليه قليلاً كل يوم إلى أن تحققه؟

لو أنك كنت متخصصاً مستقلاً في مجال المبيعات وعلمت أنك تستطيع الحصول على منطقة أفضل من منطقتك، وعلى عمولة إضافية كبيرة، وربما حتى مكافأة بمجرد أن تكسب عدداً محدداً من العملاء، أما كنت لتواصل العمل ليلاً ونهاراً من أجل تحقيق هذا الهدف؟

لو كنت أماً وربة منزل لا تعملين ومن المرجح أن يتغير أسلوب حياتك وأوضاعك المالية بشدة لو أنك كسبت ١٠٠٠ دولار إضافية كل شهر من خلال العمل مع شركة تسويق شبكية، أما كنت ستسعين وراء كل فرصة ممكنة إلى أن تحققي هذا الهدف؟

هذا هو ما أعنيه بالهدف التقدمي الضخم. شيء يغير حياتك، ويجلب لك فرصاً جديدة، ويضعك أمام الأشخاص المناسبين، ويأخذ جميع أنشطتك، وعلاقاتك إلى مستوى أكثر ارتفاعاً.

ماذا يمكن أن يكون الهدف الضخم بالنسبة لك؟ أخي الأصغر تايلور هو مدرس تعليم خاص في فلوريدا. لقد أكمل لتوه عملية استمرت لمدة ٥ سنوات لكي يحصل على شهادة مدير المدرسة، وهي الشهادة التي ستعني في النهاية وبعد مرور بعض الوقت حوالي ٢٥٠٠٠ دولار إضافية في الدخل سنوياً. وتلك قفزة كبرى من شأنها أن تزيد راتبه ومستوى تأثيره في النظام المدرسي بشكل كبير!

وكانت كتابة كتاب يحقق أفضل المبيعات هدفاً ضخماً بالنسبة لي ولمارك فيكتور هانسن. وقد نقلتنا سلسلة كتب "شربة دجاج للروح" من الشهرة المحدودة في بضعة مجالات ضيقة إلى الشهرة العالمية. لقد صنعت إقبالاً أعظم على برامجنا، وأحاديثنا، وندواتنا الصوتية. وقد سمح لنا الدخل الإضافي الذي حققته لنا تحسين أسلوب حياتنا، وتأمين تقاعدنا، وتعيين المزيد من الموظفين، وتولي المزيد من المشروعات، وصنع تأثير أكبر في العالم.

أعد قراءة أهدافك ثلاث مرات يومياً

بمجرد أن تنتهي من تدوين جميع أهدافك، الكبيرة منها والصغيرة، تكون الخطوة التالية في رحلتك نحو النجاح هي تفعيل القوى الإبداعية لعقلك اللاواعي عن طريق مراجعة قائمتك مرتين أو ثلاث مرات يومياً. خذ بعض الوقت في قراءة قائمة أهدافك. اقرأ القائمة (بصوت مرتفع وحماس وشغف إذا كنت في مكان يلائم هذا) هدفاً وراء هدف. أغلق عينيك وتخيل كل هدف وكأنك قد حققته بالفعل. خذ بضع ثوان إضافية لتستشعر [illegible] لو تمكنت بالفعل من تحقيق كل هدف.

اتباع هذا الإجراء اليومي من شأنه أن ينشط قوة وشدة رغبتك. إنه يزيد ما يشير إليه علماء النفس على أنه "توتر تنظيمي" في مخك. إن مخك يرغب في إغلاق الفجوة بين واقعك الحالي ورؤية هدفك. وعن طريق تكرار وتخيل هدفك باستمرار وكأنك حققته بالفعل، سيزيد هذا التوتر التنظيمي. هذا من شأنه أن يزيد تحفزك، ويثير إبداعك، ويرفع وعيك بالموارد التي يمكنها مساعدتك في تحقيق هدفك.

احرص على مراجعة أهدافك مرتين أسبوعياً على الأقل؛ في الصباح عند الاستيقاظ، ومرة أخرى في الليل قبل أن تأوي إلى فراشك. إنني أكتب كل هدف من أهدافي على بطاقة مقاس ٣ × ٥ بوصة، وأحتفظ بمجموعة البطاقات إلى جوار فراشي وأقوم بقراءتها واحدة بعد أخرى في الصباح وفي الليل. وعندما أكون في رحلة سفر، أصطحبها معي.

ضع قائمة بأهدافك في مخططك اليومي أو في التقويم الخاص بك. يمكنك أيضاً أن تصنع نافذة أو شاشة توقف تظهر على جهاز الكمبيوتر الخاص بك وتحتوي على أهدافك. الهدف هو أن تحتفظ بأهدافك أمامك بشكل دائم.

عندما سأل البطل صاحب الميدالية الذهبية في الأولمبياد بورس جينر مجموعة من الشباب الواعد الذي يأمل الفوز بالميداليات الأولمبية ما إذا كانت لديهم قوائم مكتوبة بأهدافهم أم لا، رفع الجميع أيديهم مؤكدين أن لديهم تلك القوائم. وعندما سألهم كم منهم يحتفظ بتلك القائمة معه في تلك اللحظة، رفع شخص واحد فقط يده. كان ذلك الشخص هو دان أوبراين. وقد كان دان أوبراين هو الذي استمر حتى فاز بميدالية ذهبية في أولمبياد أطلانطا ١٩٩٦. لا تقلل من أهمية قوة وضع الأهداف ومراجعتها بشكل مستمر ومنتظم.

اصنع دفتر أهداف

وهناك طريقة أخرى فعالة في الإسراع بعملية تحقيق أهدافك وهي صنع دفتر أهداف. اشتر دفتراً ثلثي الحلقات، أو سجل قصاصات، أو دفتر يوميات مقاس ١/٢ ٨ × ١١ بوصة. وبعد ذلك، خصص صفحة منفصلة لكل هدف من أهدافك. اكتب الهدف في أعلى الصفحة ثم قم بتوضيحه بالصور، والكلمات، والعبارات التي تقوم بقصها من المجلات، والكتالوجات، وكراسات السفر التي تصف هدفك على أنه تم تحقيقه بالفعل. وعندما تظهر أهداف ورغبات جديدة، أضفها ببساطة إلى قائمتك ودفتر أهدافك. راجع صفحات دفتر الأهداف كل يوم.

احمل أكثر أهدافك أهمية في محفظتك

عندما بدأت العمل لأول مرة مع دابليو. كليمنت ستون، علمني كتابة أكثر أهدافي أهمية على ظهر بطاقة العمل الخاصة بي وحمل تلك البطاقة في محفظتي في جميع الأوقات. وفي كل مرة كنت أفتح فيها محفظتي، كنت أتذكر أكثر أهدافي أهمية.

عندما التقيت مارك فيكتور هانسن، اكتشفت أنه هو أيضاً كان يستخدم نفس الأسلوب. وبعد الانتهاء من أول كتب سلسلة "شربة دجاج للروح"، كتبنا عبارة: "سأكون غاية في السعادة

ببيع ١,٥ مليون نسخة من أول كتب سلسلة "شربة دجاج للروح" بحلول ٣٠ ديسمبر ١٩٩٤". وبعد ذلك قمنا بتوقيع بطاقة أحدنا الآخر، واحتفظنا بها في محفظاتنا. ومازلت أحتفظ ببطاقتي في إطار وراء مكتبي.

وعلى الرغم من أن الناشر ضحك وقال لنا إننا مجانين، فقد حققنا مبيعات تصل إلى ١,٣ مليون نسخة من الكتاب بحلول موعد تحقيق الهدف. قد يقول البعض: "حسناً، لقد أخفقت في تحقيق الهدف بفارق ٢٠٠,٠٠٠ نسخة". ربما، ولكن هذا ليس بكثير... وقد باع هذا الكتاب أكثر من ٨ ملايين نسخة بأكثر من ٣٠ لغة من لغات العالم. صدقني... إنني أستطيع التعايش مع هذا "الفشل".

هدف واحد لا يكفي

إذا كنت قد مللت الحياة، وإذا كنت لا تستطيع
الاستيقاظ كل صباح برغبة متأججة في إنجاز الأعمال،
فإنك لا تملك ما يكفي من الأهداف.

لو هولتز

المدرب الوحيد في تاريخ الاتحاد القومي الأمريكي لرياضيي الجامعات الذي يتمكن من قيادة ستة فرق جامعية مختلفة للفوز ببطولة دوري الجامعات، والفائز بالبطولة القومية ولقب "أفضل مدرب للعام"

لو هولتز، مدرب كرة القدم الأسطوري من نوتردام، هو أيضاً واضع أهداف أسطوري. ينبع إيمانه بوضع الأهداف من درس تعلمه في عام ١٩٦٦ عندما كان عمره ٢٨ عاماً فقط وتم تعيينه للتو كمدرب مساعد في جامعة ساوث كارولينا. كانت زوجته بث حاملاً في الشهر الثامن في طفلهما الثالث، وكان لو قد أنفق كل دولار يملكه في سداد أقساط المنزل. وبعد شهر واحد من تعيين لو، استقال كبير المدربين الذي قام بتعيينه ووجد لو نفسه بدون عمل.

وفي محاولة لتحسين حالته المعنوية، أعطته زوجته كتاباً بعنوان The Magic of Thinking Big للمؤلف ديفيد شوارتز. كان الكتاب يقول إنه ينبغي عليك أن تسجل جميع الأهداف التي ترغب في تحقيقها في حياتك. جلس لو إلى مائدة الطعام، وأطلق العنان لخياله، وبسرعة كبيرة كان قد دون ١٠٧ أهداف يرغب في تحقيقها قبل موته. كانت تلك الأهداف تغطي كل مجال من مجالات حياته، وكانت تشتمل على تناول وجبة عشاء في البيت الأبيض، والظهور في برنامج "تونايت شو" مع جوني كارسون، والتدريب في نوتردام، وقيادة فريقه إلى الفوز ببطولة قومية، إدخال الكرة في الحفرة بضربة واحدة في لعبة الجولف. وحتى الآن، حقق لو ٨١ هدفاً من تلك الأهداف، بما فيها إدخال الكرة في حفرة الجولف بضربة واحدة، ليس مرة واحدة، وإنما مرتان!

خذ بعض الوقت لصنع قائمة ١٠١ هدف ترغب في تحقيقها في حياتك. اكتب تلك الأهداف بتفصيل محدد ودقيق، مع تدوين المكان، والزمان، والكم، والطراز، والحجم، وهكذا. دون تلك الأهداف أيضاً على بطاقات مقاس ٣ × ٥ بوصات، وعلى صفحة للأهداف، ودونها في دفتر الأهداف أيضاً. وفي كل مرة تحقق فيها واحداً من أهدافك، ضع علامة عليه، واكتب إلى جواره كلمة "نصر". لقد صنعت قائمة تحتوي على ١٠١ هدف رئيسي أردت تحقيقها قبل أن أموت، وقد حققت حتى الآن ٥٨ هدفاً منها بالفعل في ١٤ عاماً فحسب، ومن بين تلك الأهداف التي حققتها: السفر إلى أفريقيا، والسفر على طائرة شراعية، وتعلم التزلج، وحضور الألعاب الأولمبية الصيفية، وتأليف كتاب للأطفال.

خطاب بروس لي

كان بروس لي، أعظم فناني رياضات الدفاع عن النفس على الأرجح، هو أيضاً يدرك قوة إعلان الهدف: فلو سنحت لك الفرصة ذات مرة لزيارة مطعم بلانيت هوليود Planet Hollywood في نيويورك سيتي، فابحث عن الخطاب المعلق على الجدار والذي كتبه بروس لي لنفسه. إنه يعود ليوم ٩ يناير ١٩٧٠، ومكتوب عليه كلمة "سري". كتب بروس لي يقول: "بحلول عام ١٩٨٠، سأكون أفضل نجم سينمائي شرقي معروف في الولايات المتحدة وسأكون قد ادخرت ١٠ ملايين دولار... وفي مقابل ذلك، سأمنح التمثيل أقصى جهد يمكنني منحه في كل مرة أقف فيها أمام الكاميرا، وسأعيش في سلام وتناغم مع نفسي".

مثل بروس لي ثلاثة أفلام سينمائية، وفي عام ١٩٧٣ قام بتمثيل فيلم Enter the Dragon، الذي تم عرضه في نفس العام بعد موت بروس لي الفاجئ في عمر لم يتجاوز ٣٣ عاماً. حقق الفيلم نجاحاً هائلاً وحقق لبروس لي شهرة عالمية.

حرر لنفسك شيكاً

في عام ١٩٩٠ تقريباً، عندما كان جيم كاري لا يزال شاباً كندياً يكافح في محاولة لشق طريقه في لوس أنجلوس، كان يقود سيارته التويوتا القديمة متوجهاً لأعلى نحو مولهولاند درايف. وبينما كان جالساً هناك ينظر إلى المدينة التي تبدو له من أسفل ويحلم بمستقبله، كتب لنفسه شيكاً بقيمة ١٠ مليون دولار وحرره بتاريخ ٣٠ نوفمبر ١٩٩٥، وأضاف ملاحظة تقول: "مقابل خدمات التمثيل التي قدمها"، واحتفظ بهذا الشيك في محفظته منذ ذلك اليوم. والباقي، كما يقولون، أصبح تاريخاً. لقد أثمر تفاؤل وعناد وإصرار كاري في النهاية، وبحلول عام ١٩٩٥ بعد النجاح الدولي لأفلامه Ace Ventura: Pet Detective، و The Mask، و Dumb & Dumber، ارتفع أجره عن الفيلم الواحد إلى ٢٠ مليون دولار. وعندما مات والد كاري عام ١٩٩٤، وضع شيك الـ ١٠ ملايين دولار في كفن والده تقديراً وإجلالاً منه للرجل الذي بدأ ونمى أحلامه في أن يكون نجماً سينمائياً.

الهموم، والمخاوف، والعقبات

من المهم أن تفهم أنك بمجرد أن تضع الهدف، سوف تظهر ثلاثة أشياء توقف وتعوق معظم الناس؛ ولكن ليس أنت. فإذا علمت أن تلك الأشياء الثلاثة ما هي إلا جزء من العملية، فيمكنك إذن أن تتعامل معها على حقيقتها التي هي عليها -مجرد أشياء ينبغي التعامل معها- بدلاً من أن تسمح لها بأن تعرقلك وتوقفك.

تلك العقبات الثلاث في طريق النجاح هي الهموم، والمخاوف، والعقبات.

فكر في الأمر. بمجرد أن تقول إنك ترغب في مضاعفة دخلك السنوي في العام القادم، تبدأ في الظهور هموم من قبيل: سيكون علي العمل بضعف الجهد الحالي، أو لن يتوفر لي وقت أقضيه مع عائلتي، أو ستغضب زوجتي بشدة. وقد تراودك أفكار مثل: إن منطقتي مشبعة، لست أدري كيف يمكنني بحال جعل المشترين يشترون المزيد من منتجنا. وإذا قلت إنك ترغب في خوض سباق ماراثون، فإنك قد تسمع صوتاً في رأسك يقول: يمكن أن تتعرض للإصابة، أو سيكون عليك الاستيقاظ ساعتين مبكراً كل يوم. بل إن هذا الصوت قد يقول أيضاً إنك أكبر سناً بكثير من أن تبدأ الجري الآن. وتلك الأفكار تسمى الهموم أو الاعتبارات. إنها جميع الأسباب التي توجب عليك عدم محاولة تحقيق الهدف، جميع الأسباب التي تجعل تحقيقه مستحيلاً.

ولكن التعرف على تلك الهموم والاعتبارات وجعلها تطفو على السطح هو أمر طيب. إن تلك الهموم هي الطريقة التي كنت توقف بها نفسك بشكل لاواعي طوال الوقت. ولكن الآن بعد أن جعلتها تطفو إلى مستوى الإدراك الواعي، يمكنك التعامل معها، ومواجهتها، وتجاوزها.

ومن ناحية أخرى فإن المخاوف هي مشاعر. قد تشعر بالخوف من الرفض، أو الخوف من الفشل، أو الخوف من تعريض نفسك للسخرية. وقد تخاف التعرض للإيذاء البدني أو العاطفي. وقد تخاف من خسارة المال الذي ادخرته حتى الآن. وتلك المخاوف ليس غريبة، إنها مجرد جزء من العملية.

وأخيراً، سوف تصبح واعياً للعقبات. وتلك ظروف خارجية تماماً؛ وهي تتجاوز كثيراً الأفكار والمشاعر التي تفكر فيها. قد تتمثل العقبة في أن أحداً لا يرغب الانضمام إليك في مشروعك. وقد تكون العقبة هي أنك لا تملك كل المال الذي تحتاجه من أجل التقدم. ربما كنت بحاجة إلى مستثمرين آخرين. وقد تتجسد العقبات في أن قواعد أو قوانين المدينة أو الدولة التي تعيش فيها تحظر ما ترغب في القيام به. ربما كنت بحاجة إلى أن تتوسل للحكومة من أجل تغيير القواعد!

استولى خبير تحويل المشاريع التجارية ستو ليتمان على شركة أحذية شهيرة في ولاية ماين كانت تعاني من حالة مالية متدهورة للغاية لدرجة أنها كانت تكاد تخرج من السوق فعلياً. كانت الشركة تدين بملايين الدولارات للعديد من أصحاب الديون وكانت الشركة تحتاج إلى ٢ مليون دولار لسداد الديون. وكجزء من عملية التحول المقترحة، تفاوض ستو على بيع مصنع

غير مستغل بالقرب من الحدود الكندية وكان ذلك سيجلب للشركة حوالي ٦٠٠٠٠٠ دولار. ولكن ولاية ماين كانت تملك حق الحجز على المصنع مما كان سيستهلك كل مبلغ البيع. لذا فقد ذهب ستو إلى حاكم ولاية ماين ليخبره عن مأزق الشركة. قال له: "إما أن نشهر إفلاسنا، وفي هذه الحالة سيخسر حوالي ألف موظف من موظفي ماين وظائفهم ويتحولون إلى قوائم العاطلين عن العمل، مما سيكلف الحكومة ملايين الدولارات". وإما أن تسعى الشركة والحكومة معاً وراء تطبيق خطة ستو الهادفة إلى الإبقاء على الشركة وأنشطتها، مما يفيد في الحفاظ على استمرار اقتصاد الولاية في المسير بشكل جيد، والحفاظ على وظائف حوالي ١٠٠٠ موظف، وتحويل الشركة تمهيداً لعملية شراء تقوم بها شركة أخرى. ولكن الطريقة الوحيدة التي كانت متاحة لتحقيق هذا الهدف كانت هي التغلب على العقبة المتمثلة في حق الولاية في الحجز على المصنع. وبدلاً من أن يسمح لهذا الحجز بإيقافه، قرر ستو التحدث إلى الشخص الذي يستطيع إزالة تلك العقبة. وفي النهاية، قرر الحاكم التنازل عن هذا الحق.

وبالطبع فإنك قد لا تواجه عقبات تتطلب منك التعامل مع الحاكم، ولكن مرة أخرى أقول إنه بناءً على حجم الهدف، هناك احتمال كبير أن يحدث ذلك!

والعقبات هي ببساطة عوائق يضعها العالم في طريقك: فالمطر يهطل عندما تحاول أن تقيم حفلاً خارج المنزل، أو أن ترفض زوجتك الانتقال إلى مدينة جديدة، أو لا تملك الدعم المادي الذي تحتاجه. والعقبات هي ببساطة ظروف واقعية يجب عليك التعامل معها لتتمكن من التقدم للأمام. إنها ببساطة موجودة دائماً في طريقك وستظل موجودة دائماً.

ومع الأسف، عندما تتواجد هذه الهموم، والمخاوف، والعقبات، ينظر لها معظم الناس على أنها إشارات توقف. إنهم يقولون: "الآن وقد فكرت في هذا، وشعرت بذلك، واكتشفت ذاك، أظنني لن أقدم على السعي وراء هذا الهدف على أية حال". ولكنني أنصحك بألا تنظر إلى الهموم، والمخاوف، والعقبات على أنها إشارات توقف وإنما على أنها جزء طبيعي من العملية دائماً ما سيظهر. فعندما تعيد تصميم أو ترتيب المطبخ مثلاً، فإنك تعرض نفسك بإذعان لبعض الأتربة والإزعاج والفوضى كجزء من الثمن الذي تكون مضطراً إلى دفعه. إنك ببساطة تتعلم التعامل معه. ونفس الشيء ينطبق على الهموم، والمخاوف، والعقبات. إنك تتعلم التعامل معها فحسب.

وفي واقع الأمر، فإن تلك الأشياء الثلاثة من المفترض أن تظهر. فإذا لم تظهر، فإن هذا يعني أنك لم تضع هدفاً كبيراً بما يكفي لينمو بقدراتك ويرتقي بك. إنه يعني أنه ليس هناك احتمال حقيقي لتطوير الذات.

إنني دائماً ما أرحب بالهموم، والمخاوف، والعقبات عندما تظهر، لأنها في العديد من الأحوال تكون هي نفسها الأشياء التي كانت تعوقني في الحياة. وبمجرد أن أستطيع رؤية تلك الأفكار، والمشاعر، والعقبات اللاواعية، وبمجرد أن أدركها وأفطن لها، يمكنني مواجهتها، ومعالجتها، والتعامل معها وعندما أفعل هذا، أصبح أكثر استعداداً للمغامرة التالية التي أريد القيام بها.

البراعة هي الهدف

أنت بحاجة إلى وضع هدف كبير بما يكفي لأن تصبح شخصاً ذا قيمة وأهمية تستحق السعي وراءها أثناء تحقيق الهدف.

جيم رون

مليونير عصامي، ومدرب على النجاح، وفيلسوف

ومن المؤكد أن الفائدة النهائية التي ستعود من التغلب على تلك الهموم، والمخاوف، والعقبات ليست هي الجوائز والمكافآت المادية التي تكسبها وإنما التطور الشخصي الذي تحققه أثناء هذه العملية. إن المال، والسيارات، والمنازل، والقوارب، والزوجات الجميلات، والقوة، والسلطة، والشهرة يمكن أن يتم سلبها جميعاً، وأحياناً يحدث هذا ما بين طرفة عين وانتباهتها. ولكن ما لا يمكن أن يتم سلبك إياه مطلقاً هو الشخصية والسمات التي اكتسبتها أثناء عملية تحقيق هدفك.

فلكي تحقق هدفاً كبيراً، سيكون عليك أن تكون شخصاً أكبر وأفضل. سيكون عليك تطوير مهارات جديدة، ومواقف جديدة، وقدرات جديدة. سيكون عليك تنمية ذاتك وتطوير قدراتك، وهكذا، تنمو إلى الأبد.

في ٢٠ أكتوبر ١٩٩١، اشتعل حريق مدمر في التلال التي تعلو أوكلاند وبيركلي بولاية كاليفورنيا، وكانت النيران تشتعل في منزل جديد كل ١١ ثانية على مدار ما يزيد على ١٠ ساعات، وقد دمرت ٢٨٠٠ منزل وشقة بشكل كامل. فقد أحد أصدقائي وهو كاتب أيضاً كل ما كان يملكه، بما في ذلك مكتبته الضخمة بأسرها، وملفات مليئة بالأبحاث، ونص شبه مكتمل لكتاب كان يقوم بتأليفه. وعلى الرغم من أنه كان مدمراً تماماً لفترة قصيرة من الوقت، فإنه أدرك على الفور أنه على الرغم من أن كل شيء كان يمتلكه قد ضاع في الحريق، فإن ذاته الكامنة في أعماقه -كل شيء تعلمه، وكل مهارة اكتسبها، وثقته بذاته التي طورها من خلال كتابة وترويج وبيع كتبه- كانت لا تزال موجودة بداخله ولا يمكن أبداً أن تنتهي في حريق.

يمكن أن تفقد الأشياء المادية، ولكنك لا تفقد براعتك وتفوقك أبداً، لا تفقد أبداً ما تتعلمه وما تصبح عليه أثناء عملية تحقيق أهدافك.

إنني أؤمن بأن جزءاً من العمل الذي خلقنا الله من أجله على هذه الأرض هو أن نتقن العديد من المهارات ونبرع فيها. إن جميع العظماء كانوا يجيدون العديد من المهارات، وكانوا جميعاً يقولون أيضاً إن كل إنسان يستطيع أن يتقن تلك المهارات ويتفوق فيها إذا أراد ذلك. إن لدينا القدرة على ذلك بالتأكيد.

ولكن لكي نصبح بارعين ومتفوقين وقادرين على صنع أعمال عظيمة، علينا جميعاً أولاً أن نكون مستعدين لتجاوز الهموم، والمخاوف، والعقبات.

افعلها الآن!

خذ بعض الوقت الآن قبل أن تنتقل إلى الفصل التالي واستغله في صنع قائمة بالأهداف التي ترغب في تحقيقها. واحرص على أن تكون لديك أهداف قابلة للقياس (كم، ومتى) لكل جانب من جوانب رؤيتك الشاملة. وبعد ذلك حدد هدفاً ضخماً واحداً، واكتبه على ظهر إحدى بطاقات العمل، وضعه في محفظتك. وبعد ذلك، ضع قائمة تحتوي على ١٠١ هدف ترغب في تحقيقه قبل أن يوافيك الموت. وتحديد هدفك، ورؤيتك، وأغراضك بوضوح من شأنه أن يضعك بين نسبة الـ ٣٪ الأعلى في العالم من ناحية الإنجازات. ولكي تنتقل إلى نسبة الـ ١٪ الأعلى والأكثر تميزاً وتفوقاً، فإن كل ما عليك القيام به هو أن تكتب بعض الخطوات العملية المحددة التي من شأنها أن تساعدك في إنجاز أهدافك في قائمة المهام اليومية الخاصة بك. وبعد ذلك احرص على اتخاذ تلك الخطوات والإجراءات.

فكر في الأمر بهذه الطريقة. إذا كنت تعرف بوضوح الاتجاه الذي تسير فيه (الأهداف) وقمت باتخاذ العديد من الخطوات في ذلك الاتجاه كل يوم، فإنك ستصل حتماً إلى وجهتك في النهاية. فلو أنني توجهت شمالاً عند سانتا باربرا ومشيت خمس خطوات في ذلك الاتجاه كل يوم، فإنني سأصل حتماً في النهاية إلى سان فرانسيسكو. لذا، حدد ما تريده، واكتبه على الورق، وراجعه باستمرار، وافعل شيئاً يقربك من أهدافك كل يوم.

٨

قسم الأهداف الكبيرة إلى أجزاء صغيرة

سر التقدم هو البدء. وسر البدء هو تقسيم المهام المعقدة المربكة الصعبة إلى مهام صغيرة يسهل التعامل معها؛ وبعد ذلك، البدء بأولى تلك المهام.

مارك توين

المؤلف والكاتب الأمريكي الساخر الشهير

أحياناً تبدو أكبر أهداف حياتنا شديدة الصعوبة. إننا نادراً ما نراها على أنها سلسلة من المهام الصغيرة القابلة للإنجاز، ولكن في الواقع، فإن تقسيم الهدف الكبير إلى مهام صغيرة –وإنجاز تلك المهام واحدة بعد الأخرى– هو بالضبط الطريقة التي يمكن تحقيق أي هدف كبير بها. لذا، بعد أن تحدد ما تريده بالفعل وتضع أهدافاً قابلة للقياس لها مواعيد نهائية محددة، فإن الخطوة التالية هي أن تحدد جميع خطوات العمل الفردية التي سيكون عليك اتخاذها من أجل تحقيق هدفك.

كيفية التقسيم

هناك العديد من الطرق التي يمكنك بها التعرف على الخطوات التي ستكون بحاجة إلى اتخاذها من أجل تحقيق أي هدف. إحدى هذه الخطوات هي أن تستشير الأشخاص الذين تمكنوا بالفعل من إنجاز ما ترغب في إنجازه وتسألهم عن الخطوات التي اتخذوها من أجل إنجازه. ومن واقع خبراتهم، يمكنهم أن يخبروك بجميع الخطوات اللازمة وكذلك يمكن أن يمنحوك النصائح والإرشادات بشأن الشراك والأخطار التي ينبغي عليك تجنبها. وهناك طريقة أخرى هي شراء كتاب أو دليل يوضح لك العملية. وهناك طريقة ثالثة هي أن تبدأ من النهاية وتنظر للخلف؛ إنك ببساطة تغلق عينيك وتتخيل أنك الآن في المستقبل وأنك حققت هدفك

بالفعل. وبعد ذلك، انظر خلفك فحسب وشاهد ما كان عليك القيام به لتصل إلى ما وصلت إليه الآن. ماذا كان آخر شيء قمت بعمله؟ ثم الشيء الذي يسبق هذا الشيء، ثم الشيء الذي يسبق هذا الأخير، إلى أن تصل إلى أول إجراء عليك أن تبدأ به.

وتذكر أنه لا بأس بألا تعلم كيف تقوم بشيء ما. لا بأس بأن تطلب النصح والإرشاد والتوجيه من أصحاب العلم والتجربة. أحياناً يمكنك الحصول على ذلك مجاناً، وأحياناً تضطر للدفع في مقابله. تعود على السؤال: "هل يمكنك أن تخبرني كيف يمكنني الشروع في ...؟"، و"ما الذي ينبغي علي عمله لكي ...؟"، و"كيف استطعت أن ...؟". واصل البحث والسؤال إلى أن تتمكن من وضع خطة عمل واقعية من شأنها أن تنقلك من المكان الذي أنت فيه إلى المكان الذي تريد أن تكون فيه.

ما الذي ستحتاج إلى القيام به؟ ما مقدار المال الذي ستحتاج إلى ادخاره أو جمعه؟ ما المهارات الجديدة التي ستحتاج إلى تعلمها؟ ما الموارد التي ستحتاج إلى تعبئتها؟ من الذي ستحتاج إلى إطلاعه على رؤيتك؟ من الذي ستحتاج إلى طلب المساعدة منه؟ ما الإجراءات والعادات الجديدة التي ستحتاج إلى دمجها في حياتك؟

وهناك أحد الأساليب الفعالة التي يمكنك استخدامها في وضع خطة عمل تحقق أهدافك وهو أسلوب يسمى رسم الخرائط الذهنية.

استخدم أسلوب الخرائط الذهنية

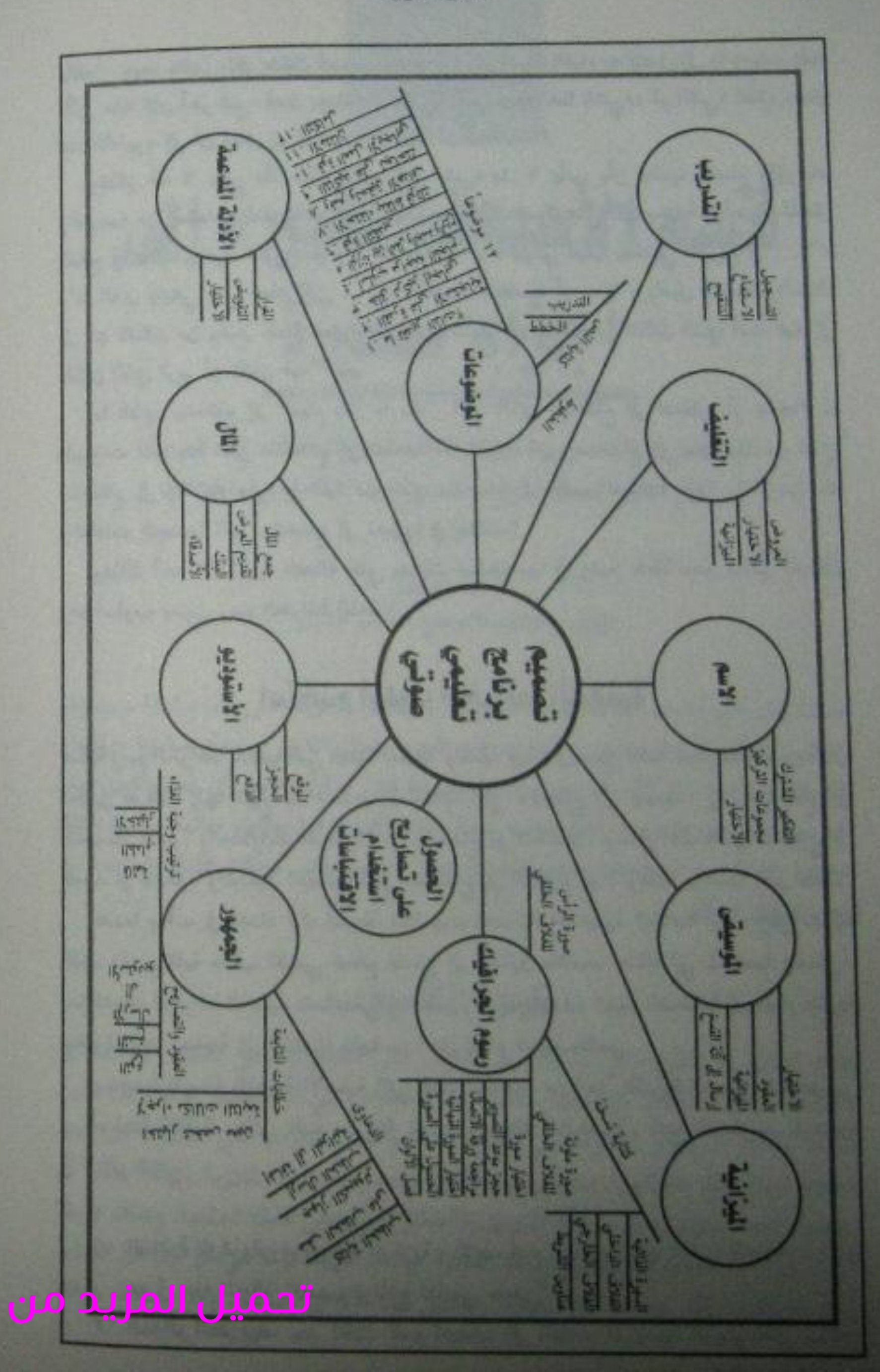
عملية رسم الخرائط الذهنية هي عملية بسيطة ولكنها فعالة في صنع قائمة مهام مفصلة من أجل تحقيق هدفك. إنها تتيح لك تحديد المعلومات التي ستحتاج إلى جمعها، ومن ستحتاج إلى التحدث إليهم، والخطوات الصغيرة التي ستحتاج إلى اتخاذها، ومقدار المال الذي ستحتاج إلى كسبه أو جمعه، والمواعيد النهائية التي ستحتاج إلى الالتزام بها، وهكذا بالنسبة لكل هدف.

عندما بدأت في إعداد أول أشرطة الكاسيت الصوتية التعليمية الخاصة بي –وهو الشريط الذي كان بمثابة هدف تقدمي ضخم قادني إلى تحقيق مكاسب هائلة لي شخصياً ولعملي– استخدمت الخرائط الذهنية لتساعدني في "تقسيم" ذلك الهدف شديد الضخامة إلى مهام منفردة صغيرة كنت بحاجة إلى الانتهاء منها من أجل إنتاج شريط مكتمل.

ستجد الخريطة الذهنية الأصلية التي قمت بوضعها من أجل الشريط الصوتي الخاص بي في الصفحة التالية. ولكي تضع خريطة ذهنية لأهدافك الشخصية، اتبع الخطوات الموضحة في المثال التالي:

١. **الدائرة المركزية**: في الدائرة المركزية، اكتب اسم الهدف الذي تسعى لتحقيقه، الذي هو في هذه الحالة "تصميم برنامج تعليمي صوتي".

٢. **الدوائر الخارجية**: بعد ذلك، قسم الهدف إلى الفئات الرئيسية للمهام التي ستكون



بحاجة إلى إنجازها من أجل تحقيق الهدف الأكبر، والتي هي في هذه الحالة: العنوان، الأستوديو، الموضوعات، الجمهور، وهكذا.

٢. **الدرجات:** بعد ذلك، قم برسم أشعة متشعبة للخارج من كل دائرة صغيرة وقم بتسمية كل واحد من تلك الأشعة (مثل: كتابة نسخة، وصورة ملونة للغلاف الخلفي، وتحديد موعد للغداء). وعلى الخط المتصل بالدائرة، اكتب كل خطوة صغيرة ستكون بحاجة إلى اتخاذها. قم بتقسيم كل واحد من أشعة المهام الأكثر تفصيلاً إلى عناصر تساعدك على صنع قائمة المهام الأساسية.

وبعد ذلك، اصنع قائمة مهام يومية

بمجرد الانتهاء من وضع الخريطة الذهنية لهدفك، قم بتحويل جميع بنود قائمة المهام إلى بنود عمل يومية عن طريق وضع كل بند في قوائم مهامك اليومية والالتزام بموعد للانتهاء من كل بند. وبعد ذلك قم بجدولة تلك البنود بالترتيب المناسب لها في تقويمك الشخصي وقم بعمل كل ما يتطلبه الأمر لكي تلتزم بالجدول المحدد.

أنجز الأولويات أولاً

الهدف هو أن تلتزم بالجدول الموضوع وتنتهي من أكثر العناصر أهمية أولاً. لم يكشف بريان تريسي في كتابه الرائع الذي يحمل عنوان Eat That Frog! 21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get More Done in Less Time عن كيفية التغلب على التسويف فحسب، ولكنه أيضاً وضح كيفية وضع أولويات عناصر العمل والانتهاء منها.

وفي النظام الفريد الذي وضعه، ينصح بريان واضعي الأهداف بتحديد الأشياء الخمسة التي ينبغي عليك إنجازها في أي يوم، ومن ثم تحديد الشيء الذي ينبغي عليك حتماً أن تنجزه أولاً؛ هذا الشيء هو أكبر وأثقل الأعمال بالنسبة لك. وينصحك بريان أن تنجز تلك المهمة أولاً، وعن طريق قيامك بهذا، يصبح باقي يومك أسهل بكثير جداً. إنها استراتيجية ممتازة. ولكن مع الأسف، فإن معظمنا يتركون أكبر وأثقل المهام للنهاية، على أمل أن تختفي تلك المهمة أو تصبح أكثر سهولة بطريقة ما أو بأخرى! وهذا لا يحدث أبداً. إلا أنك عندما تنجز أصعب مهامك في وقت مبكر من اليوم، فإن هذا يضبط ويهيئ باقي اليوم ويجعله يوماً مثمراً فعالاً. إنه يولد القوة الدافعة ويزيد ثقتك بذاتك، وكلا الأمرين يقربك أكثر وبشكل أسرع من هدفك.

خطط يومك في الليلة السابقة

إحدى الأدوات الأكثر فعالية التي يستخدمها أصحاب الإنجازات في تقسيم المهام والأهداف إلى أجزاء، وكسب السيطرة على حياتهم، وزيادة إنتاجهم هي تخطيط يومهم التالي في الليلة

السابقة. وهناك سببان رئيسيان يجعلان تلك الاستراتيجية بهذه القوة والفعالية من أجل تحقيق النجاح:

١. إذا خططت يومك في الليلة السابقة -كتبت قائمة المهام وقضيت بضع دقائق في تخيل الكيفية التي تريد أن يسير بها اليوم بالضبط- فإن عقلك اللاواعي سوف يعمل على تلك المهام طوال الليل. سيفكر في طرق إبداعية لحل أي مشكلة، والتغلب على أي عقبة، وتحقيق النتائج المرغوبة. وإذا صدقنا بعض نظريات فيزياء الكم الحديثة، فإن العقل اللاواعي يرسل أيضاً موجات من الطاقة تجتذب الأشخاص والموارد التي تحتاج إليها لمساعدتك في تحقيق أهدافك.

٢. عن طريق صنع قائمة المهام الخاصة بك في الليلة السابقة، يمكنك أن تبدأ يومك بنشاط إنك تعلم حينها بالضبط ما ستقوم بعمله وبأي ترتيب ستقوم بعمله، وتكون قد قمت بالفعل بتحديد المواد التي ستحتاج إليها. فإذا كانت لديك خمس مكالمات هاتفية ينبغي إجراؤها، فستكون تلك المكالمات مسجلة بالترتيب الذي تخطط لإجرائها به، حيث يكون رقم الهاتف مكتوباً إلى جوار اسم الشخص الذي ستتصل به وتكون جميع وسائل الدعم في متناول يدك. ومع منتصف النهار، تكون قد سبقت معظم الموظفين الآخرين، الذين يقضون أول نصف ساعة من وقت العمل في تنظيف وتنظيم مكاتبهم، وصنع القوائم، والبحث عن الأوراق الضرورية، باختصار، يقضون الوقت في الاستعداد للعمل.

استخدم نظام تركيز أصحاب الإنجازات

وهناك وسيلة قيمة من شأنها أن تحافظ حقاً على تركيزك على أهدافك في المجالات السبعة التي وضحناها في رؤيتك (راجع المبدأ ٣) وهي نظام تركيز أصحاب الإنجازات الذي وضعه ليس هيويت من برنامج Achievers Coaching Program. وهذا النظام هو نموذج يمكنك استخدامه لتخطيط ١٣ أسبوعاً من الأهداف وخطوات العمل. ويمكنك تحميل نسخة من هذا النموذج والتعليمات الخاصة بكيفية استخدامه مجاناً من الموقع التالي على شبكة الإنترنت: www.thesuccessprinciples.com.

المبدأ ٩

النجاح يترك إشارات

النجاح يترك إشارات.

أنتوني روبنز

مؤلف كتاب Unlimited Power

أحد الأشياء الرائعة بشأن العيش في عالم الوفرة والفرص اليوم هو أن كل شيء ترغب في القيام به تقريباً قام به بالفعل شخص آخر في مكان ما. فسواء كان هذا الشيء هو فقد الوزن، أو جري سباق ماراثون، أو إنشاء مشروع تجاري، أو تحقيق الاستقلال المادي، أو التغلب على سرطان الثدي، أو تنظيم حفل عشاء مثالي؛ فقد قام به شخص ما بالفعل وترك إشارات وتلميحات في شكل كتب، وكتيبات، وبرامج مسموعة ومرئية، ودروس جامعية، ومقررات على شبكة الإنترنت، وندوات، ودورات، وورش عمل.

من الذي حقق بالفعل ما ترغب في تحقيقه؟

إذا كنت ترغب على سبيل المثال في أن تتقاعد وقد أصبحت مليونيراً، فهناك مئات الكتب منها The Automatic Millionaire، و The One Minute Millionaire، وورش العمل ومنها ورشة عمل هاري إيكر Millionaire Mind، وورشة عمل مارشال ثربر ودي. سي. كوردوفا Money and You. وهناك موارد ترشدك لكيفية كسب الملايين عن طريق الاستثمار في العقارات، وفي سوق الأوراق المالية، وإنشاء مشروعك الخاص، وتحقيق مبيعات فائقة في عملك كموظف مبيعات، وحتى التسويق على شبكة الإنترنت.

وإذا كنت ترغب في علاقة أفضل مع شريكة حياتك، فيمكنك أن تقرأ كتاب جون جاري "الرجال من المريخ، والنساء من الزهرة" Men Are from Mars, Women Are from Venus، أو أن تحضر ورش العمل التي تقام للأزواج، أو الحصول على المقرر التعليمي الذي يقدمه جاي وكاثلين هندريكس على شبكة الإنترنت بعنوان "العلاقة الواعية" The Conscious Relationship.

هناك العديد من الكتب والمقررات التعليمية والدورات التي تعلمك كيفية القيام بأي عمل أو تحقيق أي هدف ترغب في تحقيقه. ولكن الأفضل من هذا أن هناك أشخاصاً تمكنوا بنجاح من إنجاز ما ترغب أنت في إنجازه على بعد مكالمة هاتفية واحدة منك فحسب وهم متاحون لك كمعلمين، وممسهلين، وناصحين، ومدربين، ومستشارين.

وعندما تستفيد من تلك المعلومات، ستكتشف أن الحياة ما هي ببساطة إلا لعبة "توصيل نقاط"، وأن جميع النقاط قد تم تحديدها وتعريفها بالفعل بواسطة شخص آخر. وكل ما عليك فعله هو أن تتبع المخطط الموضوع، أو تستخدم النظام، أو تطبق البرنامج المقدم لك.

لماذا لا يبحث الناس عن الإشارات؟

عندما كنت أستعد للظهور في برنامج إخباري صباحي في دالاس، سألت فنانة التجميل في المحطة عن أهدافها طويلة الأجل. أجابتني قائلة إنها كانت تفكر دائماً في افتتاح صالون التجميل الخاص بها، لذا فقد سألتها عما تفعله من أجل تحقيق هذا.

قالت: "لا شيء، لأنني لا أعلم كيف أفعل ذلك".

اقترحت عليها أن تدعو إحدى صاحبات الصالونات لتناول الغداء معها وتسألها كيف تمكنت من إنشاء صالونها الخاص.

تعجبت قائلة: "هل يمكنني هذا حقاً؟".

أجبتها قائلاً: "من المؤكد أنك تستطيعين. وفي واقع الأمر، من المرجح بشدة أنك فكرت بالفعل في طلب النصيحة من خبير ولكنك نبذت الفكرة بسبب خواطر مثل: لماذا يهدر أحدهم وقته في إخباري بما فعله من أجل النجاح؟ لماذا يعلمني ويضيف إلى منافسيه منافساً جديداً؟ تخلصي من تلك الأفكار. ستجدين أن معظم الناس يحبون التحدث عن كيفية بناء أعمالهم وتحقيق أهدافهم".

ولكن مع الأسف، كما هي الحال مع فنانة التجميل في دالاس، فإن معظم الناس لا يستفيدون من الموارد المتاحة لهم. وهناك العديد من الأسباب التي تؤدي لذلك:

- لا يخطر هذا ببالنا مطلقاً. إننا لا نرى آخرين يستغلون تلك الموارد، لذا فإننا لا نفعل بدورنا. آباؤنا لم يفعلوا، وأصدقاؤنا لا يفعلون، ولا أحد في مكان العمل يفعل ذلك.
- يكون هذا غير مريح. حيث سيكون علينا الذهاب إلى المكتبة، أو متجر بيع الكتب، أو الجامعة المحلية. وسيكون علينا قيادة السيارة من أقصى المدينة إلى أقصاها من أجل لقاء شخص ما. وسيكون علينا قضاء بعض الوقت بعيداً عن التليفزيون، والأسرة، والأصدقاء.

- طلب النصيحة أو المعلومات من الآخرين يجعلنا نواجه خوفنا الدفين من الرفض. إننا نخشى الإقدام على تلك المخاطرة.
- توصيل النقاط بطريقة جديدة بخلاف الطريقة الشائعة التي نألفها سيعني التغيير، والتغيير أمر مزعج وغير مريح، حتى عندما يكون من أجل صالحنا وخيرنا. ومن ذا الذي يرغب في الشعور بالانزعاج وعدم الارتياح؟
- توصيل النقاط يعني العمل الجاد، وبذل الجهد، وبصراحة، معظم الناس لا يريدون القيام بعمل جاد أو بذل جهد شاق.

ابحث عن الإشارات والتلميحات

إليك ثلاث طرق يمكنك استخدامها للبحث عن الإشارات والتلميحات:

1. ابحث عن معلم، أو مدرب، أو ناصح، أو دليل، أو كتاب، أو برنامج صوتي؛ أو مصدر على شبكة الإنترنت لمساعدتك في تحقيق واحد من أهدافك الكبرى.
2. ابحث عن شخص تمكن بالفعل من إنجاز ما تريد أنت إنجازه، واسأل هذا الشخص ما إذا كنت تستطيع إجراء مقابلة معه لمدة نصف ساعة يوضح لك فيها أفضل طريقة يمكنك أن تتقدم بها.
3. اسأل ذلك الشخص ما إذا كان يسمح لك بأن تقوم بدور الحاجب الخاص به لمدة يوم بحيث تتمكن من مراقبته في العمل. أو اعرض القيام بدور المتطوع، أو المساعد لشخص تظن أنك يمكن أن تتعلم منه.

المبدأ

١٠

حرر الفرامل وانطلق

كل شيء تريده يقع خارج منطقة ارتياحك مباشرة.

روبرت الين

مشارك في تأليف كتاب The One Minute Millionaire

هل سبق لك أن كنت تقود سيارتك وأدركت فجأة أن فرملة الطوارئ كانت مشدودة؟ هل ضغطت دواسة الوقود بقوة أكبر لكي تتغلب على مقاومة الفرامل؟ كلا بالطبع. لقد حررت الفرامل ببساطة... وبدون جهد زائد بدأت الانطلاق بسرعة أكبر.

معظم الناس يسيرون في الحياة بينما تكون فرامل الطوارئ النفسية الخاصة بهم مشدودة. إنهم يتشبثون بصور سلبية عن أنفسهم أو يعانون من آثار تجارب قوية لم يتخلصوا منها. إنهم يمكثون في منطقة ارتياح صنعوها هم بأنفسهم. إنهم يعتنقون معتقدات غير صحيحة على الإطلاق عن الواقع، ومشاعر الذنب والشك في الذات. وعندما يحاولون تحقيق أهدافهم، فإن تلك الصور السلبية ومناطق الارتياح المبرمجة مسبقاً دائماً ما تبطل مفعول نواياهم الحسنة، مهما بلغت قوة محاولاتهم وقدر الجهد الذي يبذلونه.

ومن ناحية أخرى فإن الأشخاص الناجحين اكتشفوا أنه بدلاً من استخدام قوة الإرادة الزائدة باعتباره المحرك الذي يدفعهم للنجاح، فمن الأكثر سهولة "تحرير الفرامل" عن طريق التخلي عن معتقداتهم المقيدة واستبدالها، وتغيير صور ذاتهم.

اخرج من منطقة ارتياحك

فكر في منطقة ارتياحك على أنها سجن تعيش فيه، سجن من صنع ذاتك إلى حد كبير. وهذا السجن يتكون من مجموعة القيود، والواجبات، والأوامر، والنواهي، والتحذيرات والمعتقدات الواهية الأخرى التي لا أساس لها من الصحة التي شكلتها جميع الأفكار والقرارات السلبية التي قمت بجمعها وتدعيمها خلال فترة حياتك.

لا تكن مغفلاً مثل الفيل

يتم تدريب الفيل الوليد عند ولادته على أن يتقيد بمساحة حركة صغيرة للغاية. يقوم المدرب بربط ساق الفيل بحبل مربوط إلى وتد مغروس بعمق في الأرض. هذا يحبس الفيل الصغير داخل مساحة يحددها طول الحبل، منطقة ارتياح الفيل. وعلى الرغم من أن الفيل الصغير سيحاول في البداية قطع الحبل، فإن الحبل يكون أكثر قوة من أن يتمكن من ذلك، لذا فإن الفيل الصغير يعلم أنه لا يستطيع قطع الحبل. ويعلم أن عليه البقاء دائماً في المساحة التي يحددها طول الحبل.

وعندما يكبر الفيل ليصبح عملاقاً وزنه خمسة أطنان يستطيع بكل سهولة قطع نفس الحبل، لا يحاول حتى قطعه لأنه تعلم عندما كان صغيراً أنه لا يستطيع قطع الحبل. وبهذه الطريقة، يمكن تقييد أكبر أفيال العالم بأكثر الأحجام ضعفاً.

ربما كان هذا يعبر عنك أنت أيضاً، فلعلك لازلت محبوساً داخل منطقة ارتياح بواسطة شيء في مثل ضعف وتفاهة الحبل الصغير الذي يسيطر على الفيل، إلا أن الحبل الخاص بك مصنوع من المعتقدات المقيدة والصور التي تلقيتها واستوعبتها وغرستها بداخلك عندما كنت صغيراً. فإذا كان هذا يعبر عنك حقاً، فإن الخبر الطيب هو أنك تستطيع تغيير منطقة ارتياحك. كيف؟ هناك ثلاث طرق مختلفة:

١. يمكنك استخدام التوكيدات وحديث الذات الإيجابي لتؤكد امتلاكك الفعلي لما تريد، وفعلك ما تريد، وكونك على ما تريد أن تكون عليه.
٢. يمكنك صنع صور داخلية مؤثرة وفعالة تعبر عن امتلاكك، وفعلك، وكونك ما تريد.
٣. يمكنك ببساطة أن تغير سلوكك.

تلك الطرق الثلاث جميعاً من شأنها أن تحولك خارج منطقة ارتياحك القديمة.

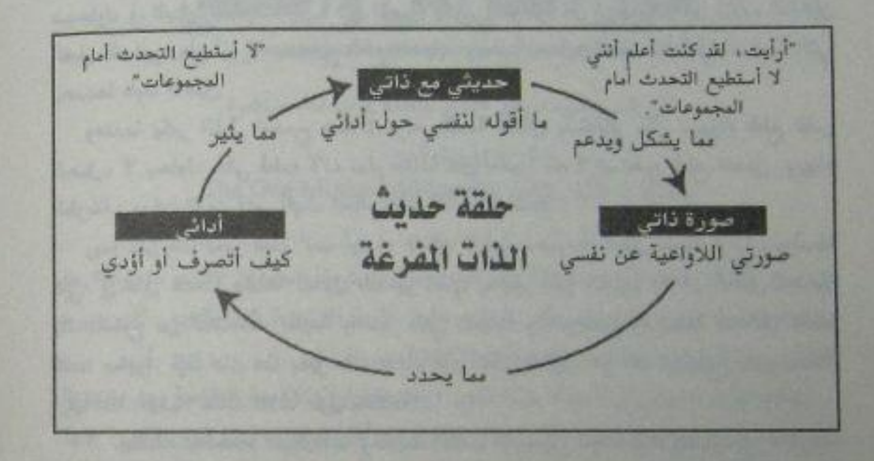
توقف عن إعادة صنع نفس التجربة مراراً وتكراراً!

أحد المفاهيم المهمة التي يعيها ويفهمها الأشخاص الناجحون جيداً هو أنك لا تعلق أبداً في أمر ما. إنك فقط تعيد صنع نفس التجربة مراراً وتكراراً عن طريق التفكير في نفس الأفكار، والتشبث بنفس المعتقدات، والتحدث بنفس الكلمات، والقيام بنفس التصرفات.

كثيراً جداً ما نعلق في حلقة مفرغة بلا نهاية من تدعيم السلوكيات، مما يجعلنا نظل عالقين في دوامة حلزونية هابطة بشكل مستمر. إن أفكارنا المقيدة تصنع صوراً في عقولنا، وتلك الصور تحكم سلوكياتنا، وتلك السلوكيات تعزز بدورها تلك الأفكار المقيدة. تخيل أنك تفكر في أنك ستنسى تسلسل أفكارك عندما يكون عليك أن تقدم عرضاً تقديمياً في العمل. تلك الفكرة تثير في خيالك صورة لك وقد نسيت نقطة أساسية من نقاط العرض. وتلك الصورة تولد شعوراً بالخوف. وذلك الخوف يشوش ويعتم تفكيرك الصافي، مما يجعلك تنسى واحدة من النقاط الأساسية بالفعل، وهو ما يدعم حديث الذات السلبي فيما يتعلق بعدم قدرتك على التحدث

أمام المجموعات: أرأيت، لقد كنت أعلم أنني سأنسى ما كان يفترض أن أقوله. إنني لا أستطيع التحدث أمام المجموعات بنجاح.

وطالما كنت مستمر في الشكوى من ظروفك الحالية، فإن عقلك سوف يركز على تلك



الظروف. وعن طريق التحدث، والتفكير، والكتابة باستمرار عن طريقة سير الأمور، فإنك تدعم باستمرار نفس تلك الطرق المحايدة في عقلك والتي وصلتك إلى ما أنت عليه اليوم. كما أنك ترسل باستمرار نفس الترددات التي ستظل تجذب إليك نفس الأشخاص والظروف التي صنعتها بالفعل.

ومن أجل تغيير تلك الدائرة، ينبغي عليك بدلاً من ذلك أن تركز على التفكير، والتحدث، والكتابة عن الحقيقة التي ترغب في صنعها. ينبغي عليك أن تشبع عقلك اللاواعي بالأفكار والصور الخاصة بتلك الحقيقة الجديدة.

المشكلات الكبيرة التي نواجهها لا يمكن حلها بواسطة نفس مستوى التفكير الذي خلقها في المقام الأول.

ألبرت أينشتاين

حائز على جائزة نوبل في الفيزياء

ما درجة حرارتك المالية؟

منطقة ارتياحك تعمل بنفس الطريقة التي يعمل بها الترموستات (منظم الحرارة) الموجود في منزلك. فعندما تقترب درجة حرارة الغرفة من حد النطاق الحراري الذي قمت بضبطه، يرسل الترموستات إشارة كهربية إلى المدفئة أو مكيف الهواء لتشغيله أو إيقاف تشغيله. وبينما تبدأ درجة حرارة الغرفة في التغير، تستمر الإشارات الكهربية في الاستجابة للتغيرات وتحافظ على درجة الحرارة في إطار النطاق المرغوب.

وبالمثل، أنت أيضاً لديك منظم نفسي داخلي ينظم مستوى أدائك في هذا العالم. فبدلاً من الإشارات الكهربية، يستخدم منظم الأداء الداخلي الخاص بك إشارات عدم ارتياح بغرض إبقاؤك داخل منطقة ارتياحك. وعندما يبدأ سلوكك أو أداؤك في الاقتراب من حد تلك النطقة؛ تبدأ في الشعور بعدم الارتياح. فإذا كان ما تشعر به خارج صورة الذات التي تتشبث بها على مستوى اللاوعي، فإن جسدك سيقوم بإرسال إشارات تدل على التوتر الذهني وعدم الارتياح الجسدي إلى المخ. ولكي تتجنب عدم الارتياح، فإنك تسحب نفسك بشكل لاواعي إلى منطقة ارتياحك.

لاحظ زوج أمي، الذي كان مدير مبيعات إقليمياً لإحدى الشركات الكبرى، أن كل واحد من موظفي المبيعات لديه كانت لديه صورة ذات عن نفسه كموظف مبيعات. لقد كانوا جميعاً بين موظف مبيعات يكسب ٢٠٠٠ دولار شهرياً، أو موظف مبيعات يكسب ٣٠٠٠ دولار شهرياً.

فإذا كانت صورة ذات موظف المبيعات عن نفسه هي أنه موظف مبيعات يكسب ٣٠٠٠ دولار شهرياً من العمولات، فإنه عندما يحقق هذا المبلغ من المال في أول أسبوع من أسابيع الشهر يتراجع ويهمل ما بقي من الشهر.

ومن ناحية أخرى، إذا اقترب الشهر من نهايته ولم يكسب هذا الموظف إلا ١٥٠٠ دولار، فإنه كان يعمل لمدة ١٦ ساعة يومياً، ويعمل في عطلة نهاية الأسبوع، ويصمم عروض بيع جديدة، ويفعل كل ما هو ممكن ليصل إلى مستوى ٣٠٠٠ دولار في ذلك الشهر.

لذا، فأياً كانت الظروف، فإن الشخص الذي تقول صورته عن ذاته إنه شخص يكسب ٣٦،٠٠٠ دولار شهرياً هو شخص دائماً ما سيحقق دخلاً قيمته ٣٦،٠٠٠ دولار شهرياً. وأي شيء آخر سوى هذا سوف يجعله يشعر بعدم الارتياح.

أذكر أنه في إحدى السنوات ظل زوج أمي خارج البيت في محاولة لبيع ماكينات الدفع ليلة أحد الأعياد. لقد ظل بالخارج لما بعد منتصف الليل بكثير بغرض بيع ماكينتين أخريين من تلك الماكينات لكي يصبح مؤهلاً للرحلة السنوية إلى هاواي التي تقدمها الشركة كمكافأة لجميع موظفي المبيعات الذين يحققون حصتهم السنوية من المبيعات. كان قد استحق تلك الرحلة [illegible] عديدة متصلة، ولم تكن صورة ذاته تسمح له بالخسارة في تلك السنة. ولقد باع الماكينتين وفاز بالرحلة كالمعتاد. كان أي شيء أقل من هذا سيجعله بعيداً عن منطقة

ارتياحه كثيراً.

تخيل نفس السيناريو فيما يتعلق بحساب مدخراتك. بعض الناس يشعرون بالارتياح طالما كان لديهم ٢٠٠٠ دولار في حساب مدخراتهم. وآخرون يشعرون بعدم الارتياح إذا كانت مدخراتهم تقل بأي حال عن قيمة راتب ٨ أشهر؛ فلنقل ٣٢,٠٠٠ دولار. إلا أن هناك آخرين يشعرون بالارتياح رغم عدم وجود أي مدخرات بالإضافة إلى وجود دين بقيمة ٢٥,٠٠٠ دولار على بطاقة الائتمان.

فإذا اضطر الشخص الذي يحتاج إلى مدخرات بقيمة ٣٢,٠٠٠ دولار لكي يشعر بالارتياح لإجراء عملية جراحية عاجلة وغير متوقعة ستكلفه ١٦,٠٠٠ دولار، فإنه بعد ذلك سيقلص نفقاته، ويعمل لوقت إضافي، ويبيع المقتنيات غير الضرورية، ويفعل كل ما يتطلبه الأمر من أجل رفع مدخراته لتعود إلى ٣٢,٠٠٠ دولار. وبالمثل، فإنه إذا ورث الكثير من المال فجأة، فمن المرجح أن ينفق قدراً لا بأس به منه ليبقى في منطقة ارتياحه المتمثلة في مدخرات بقيمة ٣٢,٠٠٠ دولار.

ولا شك أنك سمعت من قبل أن معظم الفائزين باليانصيب يخسرون، أو ينفقون، أو يبددون، أو يتخلون عن كل المال الذي حصلوا عليه مؤخراً في غضون سنوات قليلة من الفوز به. في الواقع، ٨٠٪ من الفائزين باليانصيب في الولايات المتحدة الأمريكية يشهرون إفلاسهم في غضون ٥ سنوات من الفوز! والسبب وراء ذلك هو أنهم فشلوا في تنمية عقلية المليونير. ونتيجة لذلك، فإنهم يعيدون صنع الحقيقة التي تتفق مع عقلياتهم السابقة. إنهم يشعرون بعدم الارتياح مع كل هذا القدر الكبير من المال، لذا فإنهم يبحثون عن طريقة للعودة إلى منطقة ارتياحهم القديمة المألوفة.

إن لدينا منطقة ارتياح مشابهة فيما يتعلق بالمطاعم التي نتناول فيها طعامنا، والفنادق التي ننزل فيها، والسيارات التي نقودها، والمنازل التي نقيم فيها، والملابس التي نضعها، والإجازات التي نحصل عليها، والأشخاص الذين نرتبط بهم.

غير سلوكك

عندما انتقلت لأول مرة إلى لوس أنجلوس في عام ١٩٨١، اصطحبني رئيسي في رحلة تسوق لشراء الملابس في متجر راقٍ لبيع ملابس الرجال في ويستوود. كان أكبر مبلغ دفعته قبل ذلك في قميص هو ٣٥ دولاراً لقميص اشتريته من نوردستروم. وكان أقل القمصان سعراً في هذا المتجر يصل إلى ٩٥ دولاراً! أصابني الذهول وتصبب العرق البارد على جبيني. وفي حين اشترى رئيسي عدة أشياء في هذا اليوم، اشتريت أنا قميصاً إيطالي التصميم مقابل ٩٥ دولاراً. كنت بعيداً للغاية عن منطقة ارتياحي، لدرجة أنني كنت أتنفس بصعوبة بالغة. وفي الأسبوع التالي، ارتديت القميص وأدهشني أنه يلائمني بشكل أفضل كثيراً، وأنني أشعر بشعور أفضل كثيراً، وأن مظهري يبدو أفضل كثيراً وأنا أرتديه. وبعد أسبوعين آخرين كنت ارتديته فيهما مرة واحدة أسبوعياً، أصبحت مغرماً به بحق. وفي غضون شهر و[illegible]

غضون عام واحد، كانت القمصان من هذا النوع هي كل ما أرتديه. وتغيرت منطقة ارتياحي ببطء لأنني اعتدت على شيء أفضل بالرغم من أنه كان أعلى تكلفة.

وعندما أصبحت أحد أعضاء "منتدى أصحاب الملايين" Million Dollar Forum و"المؤسسة الدولية لزيادة الدخل" Income Builders International، وهما مؤسستان متخصصتان في تعليم الناس كيف يصبحون مليونيرات، كانت عملية التدريب بأسرها تتم في فندق ريتز كارلتون في لاجونا بيتش، كاليفورنيا، وفندق هيلتون في هاواي، وفنادق ومنتجعات أخرى بالغة الفخامة والرقي. وكان السبب هو جعل المشاركين يعتادون على معاملتهم معاملة من الدرجة الأولى. لقد كان هذا جزءاً من توسيع مناطق ارتياحهم، وتغيير صورتهم عن أنفسهم. وكانت كل جلسة تدريبية تنتهي بحفل عشاء رسمي بربطات العنق السوداء. وبالنسبة للعديد من المشاركين، كانت تلك التجربة هي المرة الأولى التي يحضرون فيها عشاءً رسمياً بربطات العنق السوداء على الإطلاق، وهو ما كان يمثل توسيعاً آخر لمناطق الارتياح.

غير حديث الذات باستخدام التوكيدات

لطالما كنت أؤمن بالأحلام. فقبل أن أجد أي عمل في هذه المدينة، كنت أصعد التل كل ليلة، وأجلس فوق مولهولاند درايف، وأنظر إلى المدينة، وأفتح ذراعي، وأقول: "الجميع يرغبون في العمل معي، إنني ممثل بارع بحق. إن لدي جميع أنواع عروض الأفلام الرائعة". كنت أكرر مثل تلك العبارات مراراً وتكراراً، مقنعاً نفسي حرفياً بأن هناك بضعة أفلام تنتظرني. وبعد ذلك كنت أقود سيارتي نزولاً من التل وأنا مستعد لمواجهة العالم أجمع، وأقول: "عروض الأفلام تنتظرني، ولكنني فقط لم أسمع تلك العروض بعد". كان ذلك بمثابة توكيدات للمادة التي تنبع أصلاً من خلفيتي الأسرية.

جيم كاري
ممثل

إحدى طرق توسيع منطقة ارتياحك هي أن تمطر عقلك اللاواعي بأفكار وصور جديدة لجميع أهدافك– حساب بنكي كبير، جسد نحيف وصحيح، عمل مثير، أصدقاء مخلصين، إجازات رائعة– وكأنها اكتملت وتحققت بالفعل. والأسلوب المتبع للقيام بهذا يسمى التوكيدات. والتوكيد هو عبارة تصف الهدف في حالة الاكتمال، مثل: "إنني أستمتع بمشاهدة غروب الشمس من شرفة منزلي الذي يطل على شاطئ كانابالي في ماوي"، أو "إنني أحتفل بشعور الخفة والنشاط والحيوية الناتج عن وزن جسدي المثالي".

الإرشادات الثمانية لصنع توكيدات فعالة

لكي تكون فعالاً، ينبغي أن يتم صنع توكيداتك باستخدام الإرشادات الثمانية التالية:

١. **ابدأ بكلمة "أنا" أو "إنني"**. ربما كانت كلمة "أنا" هي الكلمة الأكثر قوة في اللغة على الإطلاق. إن العقل اللاواعي يأخذ أي عبارة تبدأ بكلمة "أنا" ويفسرها على أنها أمر أو توجيه للفعل.

٢. **استخدم الزمن المضارع**. صف ما تريده كما لو كنت قد امتلكته بالفعل، أو كما لو كنت أنجزته بالفعل.

خطأ: سوف أمتلك سيارة بورش ٩١١ كاريرا حمراء جديدة.
صواب: إنني أستمتع بقيادة سيارتي البورش ٩١١ كاريرا الحمراء الجديدة.

٣. **اذكر التوكيد بصيغة الإيجاب**. أكد على ما تريده وليس على ما لا تريده. اذكر التوكيد بصيغة الإيجاب. إن العقل اللاواعي لا يسمع كلمة "لا". يعني هذا أن عبارة "لا تصفق الباب" تُسمع على أنها "اصفق الباب". إن العقل اللاواعي يفكر باستخدام الصور، وكلمات "لا تصفق الباب" تصنع صورة لصفق الباب. وعبارة مثل: "إنني لم أعد أخشى الطيران" تصنع صورة شخص خائف من الطيران، في حين أن العبارة: "إنني أستمتع بإثارة الطيران" تصنع صورة مليئة بالاستمتاع والإثارة.

خطأ: إنني لم أعد أخشى الطيران.
صواب: إنني أستمتع بإثارة الطيران.

٤. **اجعله موجزاً**. فكر في التوكيد على أنه أغنية إعلانية مقفاة قصيرة. تعامل معه كما لو كانت كل كلمة تكلفك ١٠٠٠ دولار. فيجب أن يكون التوكيد قصيراً بما يكفي ومميزاً بما يكفي لأن يسهل تذكره.

٥. **اجعله محدداً**. التوكيدات الغامضة المبهمة تولد نتائج غامضة مبهمة.

خطأ: إنني أقود سيارتي الحمراء الجديدة.
صواب: إنني أقود سيارتي البورش ٩١١ كاريرا الحمراء الجديدة.

٦. **اجعله يحتوي على كلمة عاطفية أو شعورية ديناميكية واحدة على الأقل**. اجعل التوكيد يحتوي على الحالة العاطفية التي ستشعر بها إذا حققت الهدف بالفعل. بعض الكلمات شائعة الاستخدام هي: أستمتع، بهجة، بسعادة، بحب، بفخر، بهدوء، بسلام، بمرح، بثقة، مسرور، متحمس، بأمان، بانتصار.
خطأ: إنني أحافظ على وزن جسدي المثالي المتمثل في ١٧٨ رطلاً.
صواب: إنني أشعر بالرشاقة والخفة بوزن ١٧٨ رطلاً.

لاحظ أن العقل اللاواعي يحب الأوزان والقوافي، لذا عليك أن تحاول صنع نوع من القافية في توكيداتك متى استطعت ذلك.

٧. **اصنع التوكيدات لنفسك، وليس للآخرين**. عندما تحاول صياغة توكيداتك، اجعلها تصف سلوكك أنت وليس سلوك الآخرين.

خطأ: إنني أرى جوني يرتب غرفته.
صواب: إنني أوصل احتياجاتي ورغباتي إلى جوني بفعالية.

٨. **أضف عبارة "أو شيء أفضل"**. عندما تحاول ابتكار توكيد للحصول على موقف معين (وظيفة، فرصة، إجازة)، أو شيء مادي (منزل، سيارة، قارب)، أو علاقة (زوج، زوجة، ابن)، أضف دائماً عبارة "أو شيء (أو شخص) أفضل". أحياناً تنبع معايير ما نريد من الأنا أو من الخبرات المحدودة. وأحياناً يكون هناك شخص أو شيء أفضل متاح لنا، لذا اجعل توكيداتك تحتوي على تلك العبارة متى أمكن ذلك.

مثال: إنني أستمتع بالعيش في منزلي المطل على ساحل كانابالي في ماوي أو شيء أفضل من ذلك.

طريقة بسيطة لصنع التوكيدات

١. تخيل ما تريد تحقيقه. تخيل الأشياء، وقد أصبحت على ما تحبها أن تكون عليه. ضع نفسك داخل الصورة وشاهد الأشياء من خلال عينيك. إذا كنت ترغب في سيارة، شاهد العالم من داخل السيارة بينما تقودها.
٢. اسمع الأصوات التي كنت ستسمعها لو أنك حققت رؤيتك بالفعل.
٣. [illegible] الذي ترغب في أن تشعر به عندما تحقق بالفعل ما تريده.
٤. صف ما تعيشه في عبارة موجزة، بما في ذلك ما تشعر به.

٥. إذا لزم الأمر، قم بتعديل توكيدك لتجعله يتفق مع جميع الإرشادات السابقة.

كيفية استخدام التوكيدات والتخيل

١. راجع توكيداتك من مرة إلى ثلاث مرات يومياً. أفضل الأوقات هي الصباح الباكر، وفي منتصف النهار من أجل إعادة نفسك إلى التركيز، وقبل وقت النوم مباشرة.

٢. اقرأ كل توكيد بصوت مرتفع، إذا كان من الملائم أن تفعل هذا.

٣. أغلق عينيك وتخيل نفسك بالصورة التي يصفها التوكيد. شاهد الأمر كما لو كنت تنظر للمشهد بالخارج من داخل نفسك. وبعبارة أخرى، لا ترى نفسك واقفاً في المشهد بالخارج؛ بل انظر له كما لو كنت تعيشه بالفعل.

٤. اسمع أي أصوات يمكن أن تسمعها عندما تحقق بنجاح الهدف الذي يصفه التوكيد، صوت الأمواج المتكسرة على الشاطئ، هدير وتشجيع الجمهور، موسيقى النشيد الوطني. ضم إلى الصورة أشخاصاً مهمين آخرين في حياتك وتخيلهم وهم يهنئونك ويخبرونك عن مدى سعادتهم بنجاحك.

٥. استشعر الأحاسيس التي ستشعر بها عندما تحقق هذا النجاح. وكلما كانت المشاعر أقوى، كانت العملية أكثر فعالية وتأثيراً (وإذا كنت تواجه صعوبة في استشعار تلك المشاعر، فيمكنك أن تستخدم التوكيد: "إنني أستمتع بصنع المشاعر القوية والمؤثرة بسهولة في عملي الفعال مع التوكيدات").

٦. أعد قراءة التوكيد مرة أخرى، ثم كرر تلك العملية مع التوكيد التالي.

طرق أخرى لاستخدام التوكيدات

١. قم بتوزيع وإلصاق مجموعة من البطاقات مقاس ٣ × ٥ بوصة تحتوي على توكيداتك في أرجاء المنزل.

٢. علق صوراً للأشياء التي ترغب في امتلاكها أو تحقيقها في أرجاء المنزل أو على جدران حجرتك. يمكنك أن تضع صورة لنفسك داخل الصور.

٣. كرر توكيداتك في "الأوقات المهدرة" مثل أوقات الانتظار في الطوابير، أو ممارسة التمرينات، أو القيادة. يمكنك تكرارها بصمت أو بصوت مرتفع.

٤. قم بتسجيل توكيداتك على شريط كاسيت وأنصت إليها أثناء العمل، أو القيادة، أو النوم. يمكنك استخدام جهاز كاسيت، أو مشغل MP3.

٥. اجعل أحد والديك يسجل شريطاً يحتوي على عبارات تشجيع كنت تود لو أنك سمعتها منه من قبل أو كلمات تشجيع تود سماعها في الوقت الحالي.

٦. كرر توكيداتك باستخدام ضمير المتكلم ("أنا...")، وضمير المخاطب ("أنت...")، وضمير الغائب ("هو...").

٧. ضع توكيداتك على شاشة توقف على جهاز الكمبيوتر الخاص بك، بحيث تستطيع رؤيتها في كل مرة تستخدم فيها الكمبيوتر الخاص بك.

التوكيدات تؤتي ثمارها

تعرفت لأول مرة على قوة التوكيدات عندما دعاني دابليو. كليمنت ستون إلى وضع هدف يتجاوز بكثير حدود قدراتي وظروفي الحالية بحيث أشعر بالذهول حقاً إذا تمكنت من تحقيقه. وعلى الرغم من أنني كنت أعتقد أن هذا التحدي الذي وضعه لي ستون له قيمته وميزته، فإنني لم أطبق هذا حقاً في حياتي بطريقة جادة إلا بعد سنوات عديدة تالية عندما قررت صنع قفزة في دخلي بحيث أنتقل من كسب ٢٥,٠٠٠ دولار سنوياً إلى كسب ١٠٠,٠٠٠ دولار أو أكثر سنوياً.

كان أول شيء فعلته هو أنني قمت بصياغة توكيد خاص بي على غرار توكيد رأيته وكان صاحبه هو فلورنس سكوفيل شين. وكان توكيدي يقول:

إنني أعتمد على الله الذي لا تنفد خزائنه أبداً، وهناك مبالغ كبيرة من المال في طريقها إلي بسرعة وبسهولة فضلاً من الله ونعمة ومن أجل خير وصالح جميع المعنيين. إنني أكسب، وأنفق، وأستثمر ١٠٠,٠٠٠ دولار سنوياً بسعادة وبسهولة.

وبعد ذلك، قمت بتصميم نسخة مطابقة من ورقة نقدية بقيمة ١٠٠,٠٠٠ دولار، وقمت بتثبيتها على السقف فوق سريري. عند الاستيقاظ، كنت أرى تلك الورقة النقدية، وأغلق عيني، وأكرر التوكيد، وأتخيل ما سأستمتع به لو أنني كنت أعيش بأسلوب حياة شخص دخله السنوي يصل إلى ١٠٠,٠٠٠ دولار سنوياً. تصورت المنزل الذي سأعيش فيه، والأثاث والأعمال الفنية التي سأمتلكها، والسيارة التي سأقودها، والإجازات التي سأحصل عليها. ولقد استشعرت أيضاً الأحاسيس التي كنت سأشعر بها بمجرد أن أحقق أسلوب الحياة هذا بالفعل.

وقبل مضي وقت طويل، استيقظت في صباح أحد الأيام وقد راودتني أولى أفكار كيفية كسب ١٠٠,٠٠٠ دولار سنوياً. لقد خطر لي أنني إذا استطعت بيع ٤٠٠,٠٠٠ نسخة من كتابي 100 Ways to Enhance Self-Concept in the Classroom، والذي كنت أحصل على حصة قدرها ٢٥ سنتاً عن كل نسخة مباعة، فإنني سأحقق دخلاً قدره ١٠٠,٠٠٠ دولار. وأضفت إلى تخيلاتي الصباحية صورة كتابي وهو ينفد من متاجر بيع الكتب، وصورة للناشر وهو يكتب لي شيكاً بقيمة ١٠٠,٠٠٠ دولار. وبعد مرور فترة ليست طويلة، تعاملت مع أحد الصحفيين الذي كتب بعد ذلك مقالاً عن كتابي لحساب مجلة National Enquirer. ونتيجة لذلك، تم بيع آلاف النسخ الإضافية من كتابي في ذلك الشهر.

وبصفة شبه يومية تقريباً، أصبح المزيد والمزيد من الأفكار المربحة يتدفق إلى عقلي. فعلى سبيل المثال، أخذت بعض النسخ وقمت ببيعها بنفسي؛ وبذلك كنت أكسب ٣ دولارات عن النسخة بدلاً من ٢٥ سنتاً عن النسخة. وقمت بصنع كتالوج طلب بريدي لكتب أخرى حول تقدير الذات وكسبت المزيد من المال من نفس المشترين. ولقد اطلع بعضهم في جامعة ماستشوستس على الكتالوج وقاموا بدعوتي لبيع الكتب في مؤتمر عقد في إحدى عطلات نهاية الأسبوع، وساعدوني في توليد أكثر من ٢٠٠٠ دولار في يومين فحسب؛ وبذلك عرفوني أيضاً باستراتيجية أخرى لكسب ١٠٠,٠٠٠ دولار سنوياً.

وفي نفس الوقت الذي كنت أتخيل فيه مبيعات أكبر للكتاب، راودتني أيضاً فكرة توليد المزيد من الدخل من خلال ورشات العمل والندوات الخاصة بي. وعندما سألت صديقاً يقوم بنفس النوع من الأعمال كيف يمكنني أن أطلب أجراً أعلى، أوضح لي أنه كان بالفعل يطلب أجراً أكثر من ضعف ما أحصل عليه أنا! ومن خلال تشجيعه لي، ضاعفت أجري على الفور ثلاثة أضعاف واكتشفت أن المدارس التي كانت تستأجرني لإلقاء الخطب والأحاديث كانت لديها ميزانيات أعلى من ذلك.

لقد كان توكيدي يؤتي ثماره. ولكنني لو لم أكن قد وضعت الهدف الخاص بكسب ١٠٠,٠٠٠ دولار ولم أكن مجتهداً في توكيده وتخيله، لما كنت قد رفعت أجري ثلاثة أضعاف، ولما كنت صممت الكتالوج، ولما كنت حضرت مؤتمراً كبيراً، ولما كنت قد طلبت لمقابلة من أجل مشروع نشر ضخم.

ونتيجة لذلك ارتفع دخلي ذلك العام بشدة من ٢٥,٠٠٠ دولار إلى ٩٢,٠٠٠ دولار!

وبالطبع أخفقت في تحقيق هدف الـ ١٠٠,٠٠٠ دولار بمقدار ٨٠٠٠ دولار، ولكنني أستطيع أن أؤكد لك أن ذلك لم يسبب لي الاكتئاب أو الحزن مطلقاً. بل إنني على العكس، كنت أشعر بالنشوة والسعادة. لقد كنت على وشك مضاعفة دخلي أربعة أضعاف كاملة في أقل من عام واحد عن طريق استخدام قوة التوكيدات والتخيل بالإضافة إلى الاستعداد للعمل عندما تراودني "فكرة ملهمة".

وبعد ذلك العام الذي كسبنا فيه ٩٢,٠٠٠ دولار، سألتني زوجتي: "إذا كانت التوكيدات قد نجحت بالنسبة لكسب ١٠٠,٠٠٠ دولار، فهل تعتقد أنها ستنجح أيضاً بالنسبة لكسب مليون دولار؟". وباستخدام التوكيدات والتخيل، تقدمنا نحو تحقيق هذا الهدف أيضاً، وواصلنا كسب مليون دولار أو أكثر كل عام منذ ذلك الوقت.

المبدأ

١١

تخيل ما تريده، وحقق ما تتخيله

الخيال هو كل شيء، إنه رؤية مباهج الحياة القادمة مسبقاً.

البرت اينشتاين

حائز على جائزة نوبل في الفيزياء

التخيل -أو عملية صنع صور حيوية مؤثرة في عقلك- قد يكون هو أقل أدوات النجاح التي تمتلكها استغلالاً على الرغم من أنها أداة يمكن أن تعجل بإنجاز أي نجاح من خلال ثلاث طرق فعالة:

١. التخيل ينشط القوى الإبداعية التي يمتلكها عقلك اللاواعي.
٢. التخيل يحافظ على تركيز مخك عن طريق برمجة نظام التنشيط الشبكي Reticular Activating Sysstem على ملاحظة الموارد المتاحة التي كانت موجودة دائماً لكنها لم تكن ملحوظة سابقاً.
٣. التخيل يجذب إليك الأشخاص، والموارد، والفرص التي تحتاجها من أجل تحقيق هدفك.

اكتشف العلماء، أنك عندما تؤدي أي مهمة في الحياة الواقعية فإن مخك يستخدم نفس العمليات بالضبط التي كان يستخدمها لو أنك كنت تتخيل هذا النشاط من قبل بصورة حيوية. وبعبارة أخرى، إن مخك لا يرى أي فارق من أي نوع بين تخيل شيء ما وبين القيام بعمل هذا الشيء فعلياً.

هذا المبدأ ينطبق أيضاً على تعلم أي شيء جديد. وجد الباحثون في جامعة هارفر أن الطلاب الذين كانوا يتخيلون المهام مسبقاً قاموا بأداء تلك المهام بدرجة دقة تبلغ ١٠٠٪، في حين أن الطلاب [illegible]سوا عملية التخيل مطلقاً لم يحققوا إلا ٥٥٪ فقط من الدقة.

إن التخيل يجعل المخ ببساطة يحقق المزيد. وعلى الرغم من أن أحداً منا لم يتعلم هذا في المدرسة أبداً، فإن المتخصصين في الطب النفسي الرياضي، وخبراء ذروة الأداء كانوا ينشرون ويشرحون قوة التخيل منذ حقبة الثمانينيات من القرن الماضي. ويكاد يكون جميع الرياضيين الأولمبيين والمحترفين الآن يستفيدون من قوة التخيل.

قال جاك نيكلاوس، لاعب الجولف الأسطوري والفائز بأكثر من ١٠٠ دورة والذي حقق ما يزيد على ٥,٧ مليون دولار من انتصاراته تلك، ذات مرة: "إنني لا أضرب ضربة أبداً، ولا حتى في التمرين، بدون أن تكون لدي صورة واضحة ومركزة تماماً لتلك الضربة في رأسي. هذا يشبه الأفلام الملونة. أولاً، "أتخيل" المكان الذي أريد أن تنتهي إليه الكرة، وأتخيل الكرة نفسها جميلة بيضاء مستقرة في مكان مرتفع على العشب الأخضر اللامع. ثم يتحول المشهد بسرعة، و"أتخيل" الكرة وهي تتجه إلى هذا المستقر: أتخيل طريقها، ومسارها المنحني، وشكلها، وحتى طريقتها في الهبوط. ثم يكون هناك نوع من التلاشي التدريجي للصورة، وفي المشهد التالي أتخيل نفسي أقف وأنا أؤرجح المضرب بالطريقة التي من شأنها أن تجعل الصور السابقة حقيقة واقعة".

كيف ينجح التخيل في تحسين الأداء

عندما تتخيل أهدافك وقد تحققت بالفعل في كل يوم، فإن هذا يصنع نوعاً من الصراع في عقلك اللاواعي بين ما تتخيله وما لديك الآن بالفعل. ويحاول عقلك اللاواعي حل هذا الصراع عن طريق تحويل واقعك الحالي إلى الرؤية الجديدة الأكثر إثارة.

وعندما تزيد حدة هذا الصراع مع الوقت عن طريق مواصلة التخيل باستمرار، فإنه يتسبب في حدوث ثلاثة أشياء:

١. برمجة نظام التنشيط الشبكي في مخك على البدء في السماح بدخول أي شيء يمكن أن يفيدك في تحقيق أهدافك إلى الوعي.
٢. تنشيط عقلك اللاواعي من أجل ابتكار الحلول اللازمة لتحقيق الأهداف التي تريدها. ستبدأ في الاستيقاظ في الصباح وقد راودتك أفكار جديدة. وستجد أن الأفكار تراودك أيضاً بينما تستحم، وبينما تقوم بنزهة طويلة سيراً على الأقدام، وبينما تقود سيارتك في الطريق إلى العمل.
٣. صنع مستويات جديدة من التحفز. ستبدأ في ملاحظة أنك تقوم على نحو مفاجئ وغير متوقع بعمل أشياء تقودك نحو تحقيق هدفك. وفجأة، تجد نفسك ترفع يدك في الفصل وأنت تعرف الإجابة، أو تتطوع للقيام بمهام جديدة في العمل، أو تعبر عن رأيك بثقة في اجتماعات فريق العمل، أو تطلب ما تريده بشكل مباشر أكثر، أو توفر المال من أجل شراء الأشياء التي تريدها، أو تسدد الدين على بطاقة الائتمان، أو تقدم على المزيد من الفرص والمغامرات في حياتك الشخصية.

حوالي ٨ ملايين معلومة تتدفق في مخك في أي وقت من الأوقات؛ ومعظم هذه المعلومات لا تستطيع الانتباه إليها، ولست بحاجة إلى الانتباه إليها. لذا فإن نظام التنشيط الشبكي في مخك يقوم بترشيح معظم تلك المعلومات وإخراجها من وعيك، ولا يسمح بالدخول إلى الوعي إلا لتلك الإشارات التي يمكن أن تساعدك على البقاء، والحياة وتحقيق أهم أهدافك.

كيف إذن يعرف نظام التنشيط الشبكي ما يسمح له بالدخول وما يرشحه خارجاً؟ إنه يسمح بدخول أي شيء من شأنه أن يساعدك في تحقيق الأهداف التي قمت بوضعها وقمت بتخيلها وتوكيدها باستمرار. كما أنه أيضاً يسمح بدخول أي شيء يتفق مع معتقداتك وصورك عن ذاتك، والآخرين، والعالم.

إن نظام التنشيط الشبكي هو أداة فعالة، ولكنه لا يستطيع إلا البحث عن طرق لتحقيق الصور التي تقدمها له بالضبط. إن عقلك اللاواعي الإبداعي لا يفكر باستخدام الكلمات؛ إنه لا يستطيع التفكير إلا باستخدام الصور. إذن، كيف يفيد هذا جهودك لتحقيق النجاح وعيش الحياة التي تحلم بها؟

عندما تمنح مخك صوراً محددة، واضحة، حيوية، مؤثرة، فإنه سيقوم بالبحث عن جميع المعلومات اللازمة والتقاطها من أجل تحويل الصورة إلى واقع من أجلك. فإذا قدمت لعقلك مشكلة بقيمة ١٠,٠٠٠ دولار فإنه سوف يخرج عليك بحل قيمته ١٠,٠٠٠ دولار. وإذا قدمت لعقلك مشكلة بقيمة مليون دولار، فإنه سيقدم لك حلاً بقيمة مليون دولار أيضاً.

إذا قدمت له صوراً لبيت جميل، وزوجة محبة، ووظيفة مثيرة، وإجازات رائعة، فإنه سيشرع في العمل على تحقيق تلك الصور وتحويلها إلى واقع. وعلى النقيض، إذا كنت تغذيه على الدوام بصور سلبية، سيئة، مخيفة، وقلقة؛ فخمن ما سيحدث؟ سوف يحول لك تلك الصور إلى واقع أيضاً.

عملية تخيل مستقبلك

إن عملية التخيل من أجل النجاح هي حقاً عملية غاية في البساطة. كل ما عليك فعله هو أن تغلق عينيك وترى أهدافك وقد تحققت بالفعل.

إذا كان أحد أهدافك هو أن تمتلك منزلاً جميلاً على شاطئ البحيرة، فأغلق عينيك وتخيل نفسك تمشي داخل المنزل الذي تود امتلاكه بالضبط. أضف جميع التفاصيل. كيف يبدو المظهر الخارجي للمنزل؟ ما المناظر الطبيعية المحيطة به؟ ما المشهد الذي يطل عليه؟ كيف تبدو غرفة المعيشة، والمطبخ، وغرفة النوم الرئيسية، وغرفة الطعام، وغرفة الأسرة، والمختلى؟ كيف يبدو أثاث المنزل؟ تنقل بين الغرف وأضف جميع التفاصيل الممكنة.

اجعل الصور واضحة ومتألقة بقدر المستطاع. ينطبق هذا على أي هدف تضعه؛ سواء كان في مجال العمل، أو [illegible]، أو الماليات الشخصية، أو العلاقات، أو البر والإحسان.

اكتب جميع أهدافك وغاياتك على الورق، ثم راجعها، ثم أكد عليها، ثم تخيلها كل يوم.

تخيل ما تريده، وحقق ما تتخيله

الخيال هو كل شيء؛ إنه رؤية مباهج الحياة القادمة مسبقاً.

ألبرت أينشتاين

جائزة نوبل في الفيزياء

الأهداف بأكملها بصوت مرتفع، مع التوقف بعد قراءة كل هدف من أجل إغلاق عينيك وإعادة صنع الصورة المرئية لهذا الهدف في عقلك. واصل قراءة الأهداف إلى أن تنتهي من تخيل كل هدف وقد تحقق. العملية بأسرها سوف تستغرق ما بين ١٠ إلى ١٥ دقيقة، بناءً على عدد الأهداف التي لديك. فإذا كنت تمارس التأمل، فقم بعملية التخيل بعد انتهائك من التأمل مباشرة، فحالة العمق التي وصلت إليها من خلال التأمل سوف تدعم وتقوي تأثير تخيلاتك.

إضافة الأصوات والمشاعر إلى الصور

لكي تضاعف التأثير عدة مرات كثيرة، قم بإضافة الأصوات، والروائح، والمذاق، والمشاعر إلى صورك. ما الأصوات التي ستسمعها، وما الروائح التي ستشمها، والمذاق الذي ستتذوقه، والأكثر أهمية من كل ذلك، ما الأحاسيس والمشاعر الجسدية التي ستشعر بها لو أنك حققت هدفك بالفعل؟

إذا كنت تتخيل منزل أحلامك على الشاطئ، فلعلك تضيف إلى الصورة صوت الأمواج المتكسرة على الشاطئ والذي تسمعه من خارج المنزل، وصوت الأطفال وهم يمرحون على الرمال، وصوت زوجتك وهي تشكرك لأنك ذلك الزوج الرائع الذي يوفر لأسرته كل سبل الراحة والمعيشة الطيبة.

وبعد ذلك، أضف إلى الصورة مشاعر الفخر بالامتلاك، والرضا عن تحقيق الهدف، والشعور بدفء الشمس على وجهك بينما تجلس وتنظر للخارج نحو المحيط وغروب الشمس الرائع.



"لا تزعجي والدك يا عزيزتي. إنه مشغول بتخيل نجاح لا نظير له في عالم الأعمال، وبالتالي، حياة أفضل بالنسبة لنا جميعاً".

زود صورك بالمشاعر والأحاسيس

تلك المشاعر والأحاسيس هي التي تحث وتدفع رؤيتك للأمام. يعرف الباحثون أن الصورة أو المشهد عندما تصحبها مشاعر قوية يمكن أن تظل عالقة في الذهن إلى الأبد.

إنني على يقين من أن كل أمريكي يتذكر بالضبط أين كان عندما تم اغتيال الرئيس الأمريكي الأسبق جون أف. كنيدي، أو عندما انهار برجا مركز التجارة العالمي في ١١ سبتمبر ٢٠٠١. إن مخك يتذكر ذلك بالتفصيل لأن عقلك لم يقم فقط بترشيح المعلومات التي كنت تحتاج إليها من أجل البقاء في ظل تلك اللحظات العصيبة، ولكن لأن الصور نفسها كانت مصحوبة بمشاعر قوية. تلك المشاعر القوية في واقع الأمر تحفز نمو المزيد من النتوءات الشوكية على تفرعات خلايا المخ العصبية، وهو ما يؤدي في النهاية لمزيد من المزيد من الارتباطات العصبية. ويمكنك أن تجلب نفس تلك القوة الشعورية إلى تخيلاتك عن طريق إضافة موسيقى ملهمة، أو روائح من الحياة الواقعية، أو حتى الصياح بتوكيداتك بصوت مرتفع وبحماس شديد. كلما زادت الحماسة، والإثارة، والطاقة التي يمكنك حشدها، كانت النتيجة النهائية أكثر قوة وفعالية.

التخيل يؤتي ثماره

يصف بيتر فيدمار، البطل الأولمبي صاحب الميدالية الذهبية، استخدامه للخيال في سعيه الناجح وراء الميدالية الذهبية كما يلي:

> لكي نحافظ على تركيزنا على هدفنا الأولمبي، بدأنا إنهاء جلسات التدريب بجلسة تخيل لأحلامنا. تخيلنا أنفسنا نتنافس فعلياً في الأولمبياد، ونحقق حلمنا عن طريق ممارسة ما كنا نعتقد أنه سيكون السيناريو النهائي.
>
> كنت أقول مثلاً: "حسناً يا تيم، دعنا نتخيل إنها المباراة النهائية للرجال في الألعاب الأولمبية. لقد وصل فريقنا إلى الحدث الأخير، والذي تصادف أنه اللعب على القضيب المرتفع. آخر فتيين سيمثلان الفريق هما تيم داجيت وبيتر فيدمار. إن فريقنا ينافس فريق جمهورية الصين الشعبية بتكافؤ وبدون تفوق واضح لأحدهما، رغم أن الصينيين هم أبطال العالم في تلك اللعبة، وعلينا أن نقوم بألعابنا بإتقان مثالي لكي نفوز بالميدالية الأولمبية الذهبية".
>
> وعند هذه النقطة، كنا جميعاً نفكر قائلين: نعم، هذا صحيح. إننا لن نظل على هذا الحال من التكافؤ مع هذا الفريق للأبد. لقد كانوا أصحاب المركز الأول في بطولة العالم في بودابست، في حين لم يفز فريقنا بأي ميدالية. لن يحدث هذا مجدداً.
>
> ولكن ماذا لو أنه حدث؟ بم كنا سنشعر؟
>
> كنا نغلق عيوننا في صالة الجمنازيوم الخالية تلك في نهاية يوم التدريب الطويل، ونتخيل ساحة تنافس أولمبية تضم ١٣,٠٠٠ شخص في مقاعد المتفرجين وهناك ٢٠٠ مليون شخص آخر يشاهدوننا على الهواء عبر أجهزة التليفزيون. ثم كنا نقوم بألعابنا. أولاً، كنت أقوم بدور المذيع. كنت أضم يدي حول فمي وأقول: "اللاعب التالي من الولايات المتحدة الأمريكية هو تيم

داجيت". ثم يقوم تيم بحركاته في خياله كما لو كان يقوم بها بالفعل.

وبعد ذلك، كان تيم يذهب إلى ركن الصالة، ويضم يديه حول فمه ويقول بأعلى صوت لديه: "اللاعب التالي من الولايات المتحدة الأمريكية هو بيتر فيدمار".

وهكذا يأتي دوري. في عقلي، كنت أدرك أن لدي فرصة واحدة لأداء حركاتي بشكل متقن ومثالي لكي يفوز فريقنا بالميدالية الذهبية. ولو أنني لم أفعل، فإننا سنخسر.

كان تيم يصيح: "ابدأ"، وكنت أنا أنظر إلى رئيس الحكام، الذي كان يقوم بدوره عادة مدرب الفريق ماكو. كنت أرفع يدي ويرد هو برفع يده اليمنى أيضاً. وبعدها كنت أستدير وأواجه القضيب، وأمسك به بقوة وأبدأ في أداء حركاتي.

حسناً، لقد حدث شيء مضحك وغريب في ٣١ يوليو ١٩٨٤.

لقد كانت المباراة النهائية للرجال في دورة الألعاب الأوليمبية، وكانت المقاعد الـ ١٣,٠٠٠ جميعها مملوءة بالمشاهدين، وكان مشاهدو الحدث عبر شاشات التليفزيون يزيدون على ٢٠٠ مليون من جميع أنحاء العالم. كان هذا هو الحدث الأخير بالنسبة لفريق الولايات المتحدة الأمريكية في تلك الليلة، وكانت اللعبة هي القضيب المرتفع. وكان آخر فتيين سيمثلان الولايات المتحدة هما تيم داجيت وبيتر فيدمار. وتماماً كما كنا نتخيل، كان فريقنا في منافسة متكافئة مع فريق جمهورية الصين الشعبية. وكان علينا أن نؤدي حركات القضيب المرتفع بشكل مثالي من أجل الفوز بالميدالية الذهبية.

نظرت نحو المدرب ماكو، مدربي على مدار الـ ١٢ عاماً الماضية. قال لي ببساطة وتركيز شديد: "حسناً يا بيتر، هيا بنا، إنك تعرف ما عليك القيام به. لقد قمت به ألف مرة قبل ذلك في صالة الألعاب الرياضية. دعنا نقوم به مرة واحدة إضافية، ثم نعود إلى ديارنا. إنك مستعد".

لقد كان على حق. لقد خططت لتلك اللحظة وتخيلتها مئات المرات من قبل. ولقد كنت مستعداً لأداء حركاتي. وبدلاً من أن أرى نفسي واقفاً بالفعل في الساحة الأوليمبية أمام ١٣,٠٠٠ متفرج في مقاعدهم، و٢٠٠ مليون متفرج يتابعون عبر أجهزة التليفزيون، تصورت نفسي بعين الخيال واقفاً في صالة الألعاب الرياضية التي كنت أتدرب فيها في جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس في نهاية اليوم حيث لم يبق في الصالة إلا لاعبان.

وعندما قال المذيع: "بيتر فيدمار، من الولايات المتحدة الأمريكية"، تخيلت أنه كان رفيقي وزميلي تيم داجيت هو الذي يقول ذلك. وعندما انطلقت إشارة البدء الضوئية الخضراء التي تنبئني بأن وقت أداء حركاتي قد جاء، تخيلت أنها لم تكن إشارة ضوئية خضراء حقيقة وإنما هي صوت تيم وهو يصيح: "ابدأ!"، وعندما رفعت يدي نحو رئيس الحكام الذي كان من ألمانيا الشرقية، كنت أشير في عقلي إلى مدربي، تماماً كما كنت أشير له كل يوم في نهاية مئات التدريبات. في صالة الألعاب، كنت أتخيل دائماً أنني في المباراة النهائية للأوليمبياد. وفي المباراة النهائية للأوليمبياد، تخيلت أنني عدت صالة الألعاب مجدداً.

استدرت، وواجهت القضيب، وقفزت لأعلى، وأمسكت به. بدأت نفس الحركة التي كنت قد تخيلتها وتدربت عليها يوماً وراء يوم في صالة الألعاب الرياضية. كنت في حالة ذكرى، وكأنني أعيش مرة إضافية ما خبرته من قبل مئات المرات بالفعل. وبسرعة كبيرة أديت الحركة الخطيرة التي كانت تهدد فرصي في الفوز. وأخذت أتنقل بسلاسة بين باقي الحركات ونزلت إلى الأرض بثبات، وكنت أنتظر بلهفة وقلق النتيجة التي سيعلنها الحكام.

وجاء صوت المذيع عميقاً من خلال مكبر الصوت وهو يقول: "نتيجة بيتر فيدمار هي

٩,٩٥". صحت بسعادة غامرة: "نعم! لقد فعلتها!". وهتف الجمهور بصوت مرتفع بينما كنت أنا وزملائي في الفريق نحتفل بالنصر.

وبعد ثلاثين دقيقة من ذلك، كنا نقف على منصة الميداليات الأوليمبية في ساحة الأوليمبياد و ١٣,٠٠٠ متفرج وأكثر من ٢٠٠ مليون مشاهد عبر التليفزيون يشاهدوننا، بينما كانت الميداليات الذهبية تطوق أعناقنا. وقفت أنا وتيم وباقي زملاء الفريق بكل فخر نسمع عزف النشيد الوطني بينما كانت الميداليات تطوق أعناقنا. لقد كانت تلك لحظة تخيلناها وعشناها مئات المرات في صالة الألعاب، إلا أنها هذه المرة كانت حقيقة واقعة وليست خيالاً.

ماذا لو كنت لا أرى أي شيء عندما أحاول التخيل؟

بعض الناس يكونون متخيلين تصويريين كما يقول عنهم علماء النفس. فعندما يغلقون عيونهم، يرون كل شيء في شكل صور ملونة، حيوية، متألقة، ثلاثية الأبعاد. إلا أن معظم الناس ليسوا مثل هؤلاء. وهذا يعني أنك لا ترى الصورة حقاً بقدر ما تفكر فيها. ولا بأس بهذا على الإطلاق، فالتخيل يعمل بنفس القدر من النجاح بهذا أيضاً. قم بممارسة تمرين التخيل الذي تتصور فيه أهدافك وقد تحققت بالفعل مرتين يومياً، كل يوم، وستظل قادراً على تحقيق نفس الاستفادة التي يحققها هؤلاء القوم الذين يرون الصور وكأنها واقع أمامهم.

استخدم الصور المطبوعة لمساعدتك

إذا كنت تواجه صعوبة في تخيل أهدافك، فاستخدم الصور والرموز التي تجمعها لكي تحافظ على تركيز عقلك الواعي وعقلك اللاواعي على أهدافك. على سبيل المثال: إذا كان أحد أهدافك هو امتلاك سيارة ليكساس أل أس ٤٣٠ جديدة، فيمكنك أن تصطحب الكاميرا الخاصة بك إلى أقرب معرض لسيارات ليكساس وتطلب من أحد موظفي المبيعات هناك أن يلتقط لك صورة وأنت جالس وراء عجلة قيادة السيارة.

وإذا كان هدفك هو أن تقضي إجازتك في باريس، فابحث عن ملصق عليه برج إيفل، ثم قم بقص صورة لنفسك وضعها عند قاعدة برج إيفل كما لو كانت صورة ملتقطة لك في باريس. منذ عدة سنوات مضت، فعلت هذا مع صورة لدار أوبرا سيدني، وفي غضون عام، كنت في سيدني، أستراليا، أقف أمام دار الأوبرا هناك.

وإذا كان هدفك هو أن تكون مليونيراً، فربما كان عليك أن تكتب شيكاً لنفسك بقيمة ١,٠٠٠,٠٠٠ دولار أو تصنع كشف حساب بنكي يوضح أن حسابك في البنك أو قيمة سنداتك المالية تصل إلى ١,٠٠٠,٠٠٠ دولار.

قمت أنا ومارك فيكتور هانسن بصنع نموذج لقائمة أفضل كتب نيويورك تايمز مبيعاً يحتل كتاب "شربة دجاج للروح" المركز الأول فيها. وفي غضون ١٥ شهراً، أصبح ذلك الحلم حقيقة. وبعد أربع سنوات من ذلك، حققنا رقماً قياسياً عالمياً بوجود سبعة كتب من كتبنا في قائمة أكثر كتب نيويورك تايمز مبيعاً في وقت واحد.

وبمجرد أن تنتهي من صنع تلك الصور، يمكنك أن تضعها في دفتر بحيث تكون كل واحدة منها في صفحة مستقلة وتقوم بمراجعتها كل يوم. أو يمكنك أن تصنع لوحة أحلام أو خريطة كنز –مجموعة ملصقات لجميع تلك الصور تقوم بتعليقها على لوحة نشرات، أو جدار، أو باب الثلاجة– وتعلقها في مكان تستطيع رؤيتها فيه كل يوم.

عندما كانت وكالة الفضاء والطيران الأمريكية (ناسا NASA) تعمل على إنجاز مشروع هبوط الإنسان على سطح القمر، كانت لديهم صورة كبيرة للقمر تغطي جداراً ضخماً بالكامل، من السقف إلى الأرض. كان الهدف واضحاً أمام الجميع، ولقد حققوا هذا الهدف قبل الموعد الذي كان محدداً له بعامين كاملين!

لوحات الرؤية ودفاتر الأهداف جعلت أحلامهم تتحول إلى واقع

في عام ١٩٩٥، صنع جون أسراف لوحة رؤية وعلقها على جدار مكتبه المنزلي. وكان عندما يرى أي عنصر مادي يرغب في امتلاكه، أو مكان يرغب في زيارته في إحدى الإجازات، كان يصور هذا العنصر أو هذا المكان ويلصقه على اللوحة. وبعد ذلك، كان يتخيل نفسه وهو يستمتع بالفعل بالشيء الذي يرغب فيه.

وفي مايو من عام ٢٠٠٠، وبعد انتقاله إلى منزله الجديد في جنوب كاليفورنيا بأسابيع قليلة، كان يجلس في مكتبه في السابعة صباحاً عندما دخل عليه ابنه كينان البالغ من العمر ٥ سنوات وجلس على مجموعة من الصناديق التي كان قد قام بتخزينها منذ ٤ سنوات. وسأل كينان والده عما بداخل الصناديق. وعندما أخبره جون أن لوحات الرؤية الخاصة به هي التي بداخل الصناديق، رد كينان: "لوحات ماذا؟!".

وفتح جون أحد الصناديق ليري كينان إحدى لوحات الرؤية. وابتسم جون عندما نظر إلى اللوحة ورأى صوراً لسيارة مرسيدس رياضية، وساعة، وبعض الأشياء الأخرى، وكان قد حصل عليها جميعاً في ذلك الوقت.

ولكنه عندما أخرج لوحة أخرى من الصناديق، بدأ في البكاء. ففي تلك اللوحة، كانت هناك صورة للمنزل الذي اشتراه لتوه وأصبح يعيش فيه! ليس واحداً مثله ولكنه هو نفسه! ذلك المنزل الذي تبلغ مساحته ٧,٠٠٠ قدم مربعة والذي يقع وسط مساحة من الأرض تبلغ ٢٤,٠٠٠ متر تقريباً ويطل على مناظر طبيعية مذهلة، ويحتوي على منزل ضيافة مساحته ٣,٠٠٠ قدم مربع، وملعب تنس، و٣٢٠ شجرة برتقال، كان هو نفسه المنزل الذي كان قد رآه في صورة قام بقصها من مجلة دريم هومز Dream Homes قبل أربع سنوات من ذلك الوقت!

كاريل كريستينسن وماريلين كينتز –اللتان تشتهران في أمريكا ببرنامج "الأمهات" The Mommies الذي تكسبان عيشهما منه وتتهكمان فيه على الأطفال، والحياة الأسرية، وضغوط الأمومة– تعرفان فعالية وتأثير صنع صور للأهداف في تحويل الأحلام إلى حقائق. لقد

بدأتا صداقتهما وكذلك حياتهما المهنية في المدينة الريفية الصغيرة بيتالوما، كاليفورنيا، حيث كانتا جارتين. وبمجرد أن قررتا أن تصبحا مؤديتين وتقدما البرامج التليفزيونية، صنعتا دفتر أهداف، قامتا بتدوين كل الأشياء التي كانتا ترغبان في تحقيقها فيه، ثم قامتا بتوضيح تلك الأشياء بالصور. ولقد تحقق لهما كل شيء كتبتاه في هذا الدفتر دون استثناء واحد!

وتشتمل إنجازاتهما على برنامج The Mommies، وهو برنامج كوميديا موقفية بثته محطة إن بي سي بين عامي ١٩٩٣ و ١٩٩٥، وبرنامج Caryl & Marilyn Show، وهو برنامج حواري قدمته محطة أيه بي سي بين عامي ١٩٩٦ و ١٩٩٧، وبعض البرامج على قنوات Showtime و Lifetime، وكتابهما شديد النجاح The Mother Load.

ولأن كاريل وماريلين كانتا تجيدان التصوير واستخدام الرسوم التوضيحية، فقد كان رسم أهدافهما يبدو أنه أكثر طرق السعي وراء تحقيق تلك الأهداف سهولة، ولكنك لست بحاجة بالطبع إلى امتلاك مهارات خاصة في الرسم لكي تصنع دفتر الأهداف الخاص بك. لقد صاغتا أهدافهما في زمن المضارع البسيط، وأضافتا عبارات شعورية مثل: "إنني أشعر بالرضا والسعادة الغامرة"، "إنني أشعر بالبهجة والاسترخاء"، و"إن الحياة في هذا المنزل الرائع تضفي على حياتي الكثير من المرح"، وكانتا دائماً ما تختتمان الصفحة بهذه العبارة: "هذا أو شيء أفضل منه سوف يحدث من أجل صالح جميع المعنيين".

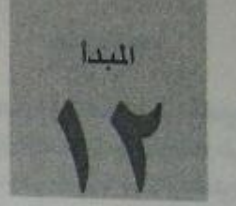
وقد كان هذا أو شيء أفضل منه دائماً ما يحدث.

ابدأ الآن

خصص بعض الوقت كل يوم لتخيل كل هدف من أهدافك وقد تحقق بالفعل. هذا أحد أكثر الأشياء التي تستطيع القيام بها أهمية لكي تجعل أحلامك تتحول إلى حقائق. بعض علماء النفس يزعمون الآن أن ساعة واحدة من التخيل تساوي ٧ ساعات من بذل الجهد البدني. وهذا ادعاء خطير، ولكنه يوضح نقطة مهمة؛ إن التخيل هو إحدى أقوى الأدوات الموجودة في صندوق أدواتك. احرص على استغلاله.

لست بحاجة إلى تخيل إنجازاتك المستقبلية لمدة ساعة كاملة. إن مدة ١٠ إلى ١٥ دقيقة أكثر من كافية. يوصي عزيم جمال، وهو متحدث بارز في كندا، باستخدام ما يسميه "ساعة القوة"؛ وهي تشتمل على قضاء ٢٠ دقيقة في التخيل والتأمل، و٢٠ دقيقة في التدريب البدني، و٢٠ دقيقة في قراءة كتب تعليمية وتحفيزية. تخيل ما يمكن أن يحدث لحياتك إذا فعلت هذا كل يوم.

المبدأ



تصرف كما لو

آمن وتصرف كما لو أنه من المستحيل أن تفشل.

تشارلز اف. كيترينج

مخترع صاحب أكثر من ١٤٠ براءة اختراع وحاصل على الدكتوراه الفخرية من حوالي ٣٠ جامعة

إحدى استراتيجيات النجاح الرائعة هي أن تتصرف كما لو كنت بالفعل في المكان الذي ترغب في أن تصل إليه. ويعني هذا تفكر، وتتحدث، وترتدي ملابسك، وتتصرف، وتشعر وكأنك تمكنت بالفعل من تحقيق هدفك. التصرف بطريقة كما لو يرسل أوامر قوية إلى عقلك اللاواعي لكي يعثر على طرق إبداعية من أجل تحقيق أهدافك. إنه يبرمج نظام التنشيط الشبكي الموجود في المخ على البدء في ملاحظة أي شيء من شأنه أن يساعدك على النجاح، وهو يرسل رسائل قوية تفيد بأن هذا الهدف النهائي هو شيء تريده حقاً.

ابدأ في العمل كما لو

كانت أول مرة لاحظت فيها تلك الظاهرة في البنك المحلي. كان هناك العديد من الصرافين يعملون هناك، ولاحظت أن واحد منهم على وجه التحديد كان دائماً ما يرتدي حلة وربطة عنق. وعلى عكس الصرافين الآخرين من الذكور اللذين كانا يرتديان قميصاً وربطة عنق فحسب، بدا هذا الصراف الشاب وكأنه مدير تنفيذي.

وبعد عام، لاحظت أنه حصل على ترقية ومكتب خاص به يتلقى فيه طلبات القروض من العملاء. وبعد عامين، أصبح مدير القروض، وفيما بعد، أصبح مدير فرع البنك. سألته عن ذلك في أحد الأيام، فأجابني بأنه كان يعرف دائماً أنه سيكون مدير فرع البنك، لذا فقد راح يرتدي ملابسه كما يرتدي المدير ملابسه. ولقد درس الكيفية التي يتعامل بها المديرون مع الموظفين وبدأ يتعامل مع الموظفين بنفس الطريقة. لقد بدأ في التصرف كما لو كان مدير فرع قبل أن يصبح مدير فرع فعلياً بوقت طويل.

لكي تطير بسرعة التفكير، ولكي تصل إلى أي مكان على وجه الأرض، عليك أولاً أن تبدأ بأن تعرف أنك قد وصلت بالفعل.

ريتشارد باخ

مؤلف كتاب Jonathan Livingston Seagull

التحول إلى مستشار دولي

في أواخر السبعينيات من القرن الماضي، التقيت قائد حلقة تعليمية كان قد عاد لتوه من كندا. قررت أنني أيضاً أود السفر وإلقاء الخطب حول العالم. سألت نفسي عما سأحتاج إليه لكي أصبح مستشاراً دولياً. اتصلت بمكتب الجوازات وطلبت منهم أن يرسلوا لي طلباً. واشتريت ساعة توضح التوقيت في جميع المناطق الزمنية في العالم. وقمت بطباعة بطاقات عمل مكتوب عليها عبارة "مستشار دولي". وأخيراً قررت أن أستراليا ستكون هي المكان الأول الذي أحب الذهاب إليه، لذا فقد ذهبت إلى إحدى وكالات السفر وحصلت على ملصق سفر ضخم تظهر به دار الأوبرا في سيدني، وإشارة عبور الكنجر. وفي كل صباح، وبينما كنت أتناول طعام الإفطار، كنت أنظر للملصق على باب الثلاجة وأتخيل وجودي في أستراليا.

وبعد أقل من عام، تلقيت دعوة لعقد بعض الدورات والندوات في سيدني وبريسبان. فبمجرد أن بدأت التصرف كما لو كنت مستشاراً دولياً، استجاب العالم بالتعامل على أنني مستشار دولي، القانون المؤثر للجاذبية في العمل.

وقانون الجاذبية يقول ببساطة إن الطيور على أشكالها تقع. فكلما زاد صنعك للتردد -الحالتين الذهنية والعاطفية- الذي يعبر عن امتلاكك لشيء ما بالفعل، زادت سرعة انجذاب هذا الشيء نحوك. إنه قانون كوني ثابت غير قابل للتغيير وهو ضروري من أجل تعجيل معدل نجاحك.

العمل كما لو كنت أحد أعضاء اتحاد لاعبي الجولف المحترفين

كان فريد كوبلز وجيم نانتز طفلين يحبان لعبة الجولف ويمتلكان أحلاماً عريضة. كان هدف فريد هو أن يفوز يوماً ما ببطولة الأساتذة، وكان هدف جيم هو أن يعمل في يوم ما لحساب محطة سي بي أس الرياضية CBS Sports كمعلق. وعندما كان فريد وجيم يدرسان في جامعة هيوستن في نهاية السبعينيات من القرن الماضي، اعتادا على تمثيل مشهد يتم فيه اصطحاب الفائز ببطولة الأساتذة ليحصل على سترته الخضراء ويتم إجراء حوار معه بواسطة معلق محطة سي بي أس الرياضية. وبعد أربعة عشر عاماً من ذلك، تحقق المشهد الذي تدربا عليه مرات عديدة في جامعة هيوستن وأصبح حقيقة واقعة بينما كان العالم أجمع يشاهد. لقد فاز فريد

كويلز ببطولة الأساتذة وتم اصطحابه من جانب منظمي البطولة ليجري مقابلة تليفزيونية مع مذيع محطة سي بي أس الرياضية الذي لم يكن إلا المعلق جيم نانتز. وبعد أن توقفت الكاميرات عن العمل، عانق أحدهما الآخر بشدة والدموع تنهمر من عينيهما. لقد كان يعرفان دائماً أن فريد سيفوز ببطولة الأساتذة التي سيغطيها جيم لحساب محطة سي بي أس، إنها قوة كما لو التي يصاحبها يقين لا يتزعزع.

حفل المليونير

في العديد من الندوات والحلقات التي أعقدها، نقوم بتمرين اسمه "حفل المليونير". يقوم الجميع في هذا الحفل ويبدءون في التعرف على المشاركين الآخرين وتجاذب أطراف الحديث معهم كما لو كانوا في حفل حقيقي. ولكن، على الجميع أن يتصرفوا كما لو كانوا قد حققوا بالفعل جميع أهدافهم المالية في الحياة –المنزل الذي يحلمون به، ومنزل الإجازات، والسيارة، والمهنة التي يحلمون بها– وكذلك كما لو كانوا قد حققوا أي أهداف شخصية، أو مهنية، أو خيرية مهمة بالنسبة لهم.

فجأة يصبح الجميع أكثر حيوية، ونشاطاً، وحماساً، وانبساطاً. ويصبح الأشخاص الذين كانوا يبدون خجلين منذ بضع دقائق أكثر انفتاحاً وحسماً في تقديم أنفسهم للآخرين. وترتفع مستويات الطاقة والحماس والنشاط في الحجرة إلى حد هائل. ويبدأ الناس بإثارة وحماس في إخبار بعضهم البعض عن إنجازاتهم، وفي دعوة بعضهم البعض إلى منازل أحلامهم في هاواي وجزر الباهاما، ومناقشة رحلات السفاري الأخيرة التي قاموا بها في أفريقيا، والأعمال الخيرية التي يقومون بها في دول العالم الفقيرة.

وبعد حوالي ٥ دقائق، أقوم بإيقاف التمرين وأطلب من المشاركين أن يطلعوا الحاضرين على ما يشعرون به. ويفيد المشاركون بأنهم يشعرون بالإثارة، والحماس، والإيجابية، والكرم، والحب، والسعادة، والرضا، والثقة بالذات.

وبعد ذلك أطلب منهم أن ينتبهوا لحقيقة أن مشاعرهم الداخلية –سواء كانت عاطفية أو فسيولوجية– كانت مختلفة بالرغم من أن ظروفهم الخارجية الواقعية كانت هي نفسها دون تغيير. إنهم لم يصبحوا مليونيرات في عالم الواقع، ولكنهم بدءوا يشعرون وكأنهم مليونيرات ببساطة عن طريق التصرف كما لو كانوا مليونيرات.

كن، وافعل، وامتلك كل شيء تريده... بدءاً من الآن

يمكنك البدء الآن في التصرف كما لو كنت قد حققت أي هدف تريده بالفعل، وتلك التجربة الخارجية عن التصرف كما لو سوف تصنع تجربة داخلية [illegible] تحقيق هذه التجربة في عالم الواقع.

بمجرد أن تحدد ما ترغب في أن تكونه، أو تفعله، أو تمتلكه، فإن كل ما عليك عمله حينها هو أن تبدأ في التصرف كما لو أنك تكونه، أو تفعله، أو تمتلكه بالفعل. كيف كنت ستتصرف لو أنك كنت بالفعل طالباً متميزاً صاحب درجات ممتازة، أو موظف مبيعات بارعاً، أو مستشاراً باهظ الأجر، أو رجل أعمال ثرياً، أو مؤلفاً لكتاب من أكثر الكتب مبيعاً، أو رياضياً دولياً، أو فناناً مشهوراً عالمياً، أو متحدثاً بارعاً مطلوباً بشدة، أو ممثلاً أو موسيقياً شهيراً؟ كيف كنت ستفكر، وتتحدث، وتتصرف، وترتدي ملابسك، وتعامل الآخرين، وتتعامل مع المال، وتأكل، وتعيش، وترتحل... إلخ؟

بمجرد أن تصنع صورة واضحة لهذا، ابدأ في أن تكون تلك الصورة، الآن!

إن الأشخاص الناجحين يشعون ثقة بالذات، ويطلبون ما يريدون، ويعبرون عما لا يريدونه بوضوح. إنهم يعتقدون أن كل شيء ممكن، ويقدمون على المخاطر، ويحتفون بنجاحهم. إنهم يدخرون حصة من دخلهم ويمنحون الآخرين حصة أخرى. يمكنك أن تصنع تلك الأشياء الآن قبل أن تصبح ثرياً وناجحاً. وتلك الأشياء لا تتطلب مالاً، وإنما تتطلب نية. وبمجرد أن تبدأ في التصرف كما لو، فإنك ستبدأ في أن تجذب إليك الأشخاص والأشياء التي ستساعدك في تحقيق أهدافك في الحياة الواقعية.

تذكر أن الترتيب الصحيح للأمور هو أن تبدأ الآن وتكون من ترغب في أن تكونه، ثم تفعل الأشياء التي تتفق مع كونك هذا الشخص، وعلى الفور ستجد أنك أصبحت تمتلك بسهولة كل شيء تريده في الحياة، الصحة، والثروة، والعلاقات الثرية المشبعة.

الحفل الذي يمكن أن يغير حياتك

في عام ١٩٨٦، حضرت حفلاً أقامته ديانا فون فيلانتز وجمعية Inside Edge وقد كان حفلاً أثر في حياة جميع الحاضرين. لقد كان حفلاً بعنوان "كن ما ستكون عليه في عام ١٩٩١" أقيم على سفينة "كوين ماري" Queen Mary في لونج بيتش، كاليفورنيا. كان على الحضور أن يتخيلوا أين يحبون أن يكونوا في عام ١٩٩١، بعد خمس سنوات كاملة. وبعد أن قمنا بصنع رؤيتنا النموذجية، كان علينا بعدها أن نوسع خيالاتنا أكثر، لكي نجعل الرؤية أكبر وأشمل مما هي عليه أصلاً.

عندما حضرنا الحفل، كان علينا أن نتصرف كما لو أننا كنا في عام ١٩٩١ وأن رؤيتنا قد تحققت بالفعل. كان علينا أن نرتدي ملابسنا، ونتحدث، ونظهر بكل طريقة ممكنة أن حلمنا قد تحقق بالفعل، كتابة الكتب، وحصد الجوائز، والحصول على شيكات ذات مبالغ مالية ضخمة. كان علينا أن نقضي الليلة في التفاخر بإنجازاتنا، والاحتفال بنجاحاتنا ونجاحات الآخرين، والتحدث عن مدى ما نشعر به من السعادة والرضا، ومناقشة ما كنا سنقوم به بعد ذلك. وكان علينا أن نحافظ على تقمص تلك الشخصية المستقبلية طوال الليلة.

[illegible] ٢٠ رجلاً وامرأة تم استئجارهم ليلعبوا دور المشجعين المعجبين المتيمين والمصورين الذين يطاردون النجوم والمشاهير. سطعت أضواء الكاميرات وهتف المعجبون

بأسمائنا، وراحوا يطلبون توقيعاتنا.

تظاهرت في ذلك الحفل بأنني مؤلف أحد أكثر كتب نيويورك تايمز مبيعاً. وتظاهر أحد الرجال الآخرين بأنه صاحب ملايين عديدة وارتدى ملابسه كمتسكع على الشواطئ -كانت تلك رؤيته للتقاعد- وقضى الليلة كلها وهو يوزع أوراق يانصيب حقيقية على جميع من بالحفل. وأحضرت إحدى السيدات طبعة مقلدة من مجلة التايم حيث يظهر وجهها على الغلاف بمناسبة فوزها بجائزة دولية لإسهاماتها البارزة في نشر السلام في العالم.

وظهر أحد الرجال وكان يرغب في التقاعد وقضاء باقي حياته كنحات وهو يرتدي مئزراً جلدياً من ذلك الذي يرتديه النحاتون، ويمسك بمطرقة وأزميل ونظارات وقاية وصور للتماثيل التي صنعها. وقضى رجل آخر كان يرغب في أن يصبح تاجر أوراق مالية في البورصة ليلته بأسرها في الرد على هاتفه المحمول، والتحدث بحيوية، والتلويح بيديه بحماس، ثم إصدار الأوامر: "اشتر خمسة آلاف سهم"، أو "بع عشرة آلاف سهم". لقد طلب من أحدهم بالفعل أن يتصل به كل ١٥ دقيقة أثناء الحفل فقط ليتقن "التصرف كما لو!".

ووصل منتج سينمائي وهو يرتدي حلة سهرة سوداء، وكان قد تخيل أنه فاز بجائزة كبرى عن أول أعماله التي كانت إنتاجاً مشتركاً مع الروس. ووصلت زوجته التي كانت في مستهل حياتها المهنية في مجال الكتابة وهي تحمل ثلاث نسخ مقلدة من ثلاثة كتب تخيلت أنها كتبتها. وبروح الدعم التي كان الجميع يتحلون بها تجاه كل الآخرين، أخبرها الحضور أنهم رأوها في برامج أوبرا، وسالي جيس رافال، وتوداي شو. وآخرون هنئوها لدخول كتبها قوائم أكثر الكتب مبيعاً ولفوزها بجائزة بوليتزر. وهكذا سارت الأمور معها طوال الليلة (والعديد من القراء في جميع أنحاء العالم يعرفون تلك المؤلفة، وهي سوزان جيفرز، التي واصلت جهودها بعد تلك الليلة التي غيرت حياتها لتنشر ١٧ كتاباً ناجحاً، من بينها الكتاب الرائع الأكثر مبيعاً والذي نال الثناء والاستحسان عالمياً "استشعر الخوف وقم بالعمل بطريقة ما" Feel the Fear and Do It Anyway).

وكما تعلمون فإن نفس الشيء حدث معي. لقد تقدمت أيضاً حتى كتبت، وصنفت، وحررت أكثر من ٨٠ كتاباً، من بينها ١١ كتاباً كانت الأولى في قوائم أكثر كتب نيويورك تايمز مبيعاً. لقد غمر هذا الحفل، الذي تقمصنا فيه شخصياتنا المستقبلية لمدة ٤ ساعات، عقولنا اللاواعية بصور قوية ومؤثرة لأنفسنا وقد حققنا بالفعل أهدافنا وطموحاتنا. تلك التجارب المفعمة بالقوة والحيوية، والمشبعة بالمشاعر الإيجابية التي نتجت عن أحداث هذه الليلة، قوت ودعمت الطرق العصبية الإيجابية في مخاخنا والتي شكلت في بعض الحالات، وعمقت في حالات أخرى، صور ذات جديدة لأشخاص ناجحين.

ولكن الأكثر أهمية أن الأمر نجح. فجميع هؤلاء الذين حضروا الحفل واصلوا طريقهم إلى أن حققوا أحلامهم التي قاموا بتمثيلها في تلك الليلة، وتجاوزوا تلك الأحلام بكثير جداً أيضاً.

التزم الآن بتنظيم حفل بعنوان "كن ما ستكون عليه في المستقبل" تحضره دائرة المقربين من

كن ما ستكون عليه في عام ٢٠١٠

انضم إلينا في احتفال سوف يوسع خيالك
ويطلقك بقوة نحو مستقبلك المأمول.

الموعد: ____________________

المكان: ____________________

المنظم: ____________________

الضيف: ____________________

تعالَ إلى الحفل وقد تقمصت شخصيتك بعد ٥ سنوات من الآن. ارتد أفضل ملابسك. وتحدث طوال الليلة بزمن المضارع فقط، كما لو كنا بالفعل في عام ٢٠١٠، وقد تحققت جميع أهدافك، وأصبحت جميع أحلامك واقعاً.

سيتم تصويرك بكاميرا فيديو عند وصولك. أحضر معك الأدلة التي يمكنك أن تعرضها على الجميع ليروا ما حققته عبر السنين، مثل أكثر الكتب التي كتبتها مبيعاً، وأغلفة المجلات التي ظهرت عليها، والجوائز التي فزت بها، وصور وقصاصات إنجازاتك. وخلال الليلة بأكملها، ستكون لديك الفرصة لتهنئة الآخرين على إنجازاتهم وتلقي تهانيهم بالمقابل.

الأصدقاء، أو زملاء العمل، أو الشركاء، أو فصل التخرج، أو مجموعة التخطيط. لماذا لا يكون هذا الحفل في المؤتمر السنوي للشركة أو اجتماع المبيعات السنوي؟ فكر في الطاقة الإبداعية التي سيولدها حفل كهذا، وما سينتج عنه من وعي ودعم هائلين.

يمكنك استخدام نموذج الدعوة التالي:

ويتواصل الحفل

بعد بضع سنوات قليلة من حفل لونج بيتش، ظهرت في برنامج "كاريل وماريلين شو" الذي كانت تبثه محطة أيه بي سي ورويت تجربتي على سفينة كوين ماري. ولقد أدركنا على الفور فعالية الفكرة، وقررنا إقامة حفل مماثل لجميع أفراد طاقم العمل والأصدقاء. وإليك ما كتبته ماريلين بعد حوالي ٦ سنوات في كتابها Not Your Mother's Midlife:

إنني أقهقه ضاحكة متى فكرت في حفل الخمس سنوات الذي أقمناه. لقد أحضرت أنا وكاريل من يلعب دور المشجعين والمعجبين والمصورين، وأحضرنا بساط استقبال أحمر. كنت قد أرسلت برقيات إلى مكان الحفل من أناس مشاهير يهنئون الجميع على إنجازاتهم. وكنت أنا وكاريل نحمل نسخاً من كتابنا الجديد Mommy Book. كنت قد صنعت نسخاً زائفة من الكتاب لها غلاف عليه تلك الصورة المجنونة لي أنا وكاريل ونحن نضع على رءوسنا أقنعة بلاستيكية لطائر الفلامنجو؛ وهي الصورة الوحيدة التي استطعت التفكير في ظهيرة ذلك اليوم. في ذلك الوقت، لم يكن لدينا حتى مجرد مسودة للكتاب، ناهيك عن التعاقد.

وبعد عامين، نشرت دار هاربر كولينز كتابنا الذي يحمل عنوان The Mother Load، وبالمصادفة البحتة، كانت الصورة التي اختاروها للغلاف من بين جميع الصور التي قدمناها لهم هي نفس الصورة التي استخدمتها على غلاف الكتاب "المقلد". ولقد حقق الكتاب نجاحاً جيداً للغاية، حيث تمت طباعته ثلاث مرات.

منذ ست سنوات مضت، كانت ابنتي في العاشرة وكانت في المدرسة الابتدائية. ولأنني كنت أخشى أن تكون فتاة سيئة، وقحة، بذيئة في غضون السنوات الخمس التالية. فقد استأجرت فتاة مراهقة في سن الخامسة عشرة لتلعب دور الابنة المراهقة الجميلة المحبة "الطيبة والطبيعية" أمام ابنتي. قدمت لها نصاً مكتوباً تستخدمه كدليل لها. اندفعت داخل المنزل قادمة من الخارج وقبلت خدي، وعبرت عن مدى روعة تلك العلاقة الخاصة المتفاهمة بيننا التي نتناقش فيها في كل شيء ولا نتشاجر مطلقاً تقريباً. وقالت إنها لن تستطيع البقاء طويلاً لأنها كانت في طريقها لحضور حفل سيصحبها إليه السائق، ولأنها كانت فتاة مراهقة صحيحة وسليمة وطبيعية تماماً، فلم يكن لدي حقاً ما يدعوني للقلق لأنها لم تنخرط أبداً من قبل في تعاطي الكحوليات أو تدخين الماريجوانا. وكان علي أيضاً أن أضيف هذا إلى النص إلى ذلك الموقف التخيلي: قالت لي إنها سترى ابن دنزل واشنطن في ذلك الحفل. وقد نال هذا الموقف بأكمله الكثير من الضحك.

وبعد ذلك بست سنوات، أولاً، أصبحت لدي أنا وابنتي العلاقة الخاصة التي كنت أحلم

بها دائماً. لست أدري لماذا، ولكننا نناقش كل شيء بالفعل (حسناً، إنني لست حمقاء... أدرك أن هناك أشياء معينة تدخرها للأخوات والصديقات القريبات). ونادراً ما نتشاجر. فهي مراهقة ذكية وحكيمة ومعتدلة، وهي في واقع الأمر ترى ابن دنزل واشنطن في حفلات المدرسة. هذا صحيح! عندما اختلقت السيناريو الوجيز السابق، لم تكن لدي أدنى فكرة ما إذا كان دنزل واشنطن يعيش في لوس أنجلوس أو في نيويورك؛ بل إنني حتى لم أكن أعرف ما إذا كان لديه ابن أم لا. فما احتمالات أن ينتهي الحال بابنتي وهي تدرس في نفس المدرسة العليا التي يدرس فيها ابن دنزل واشنطن؟ يا له من حفل خمس سنوات مجنون.

الغرض من "حفل كن ما ستكون عليه" هو خلق تجربة مشحونة عاطفياً لما ستكون عليه الأمور عندما تفعلها، عندما تحقق أحلامك بالفعل. عندما تقضي أمسية في العيش بأسلوب الحياة الذي تريده وتستحقه، فإنك بذلك ترسم مخططات قوية ومؤثرة في عقلك اللاواعي سوف تدعمك فيما بعد في إدراك واستغلال الفرص، وابتكار حلول فعالة، وجذب الأشخاص المناسبين، واتخاذ الإجراءات الضرورية اللازمة من أجل تحقيق أهدافك وأحلامك.

ويجب أن تعلم بوضوح أن حفلاً واحداً من هذا النوع ليس كافياً بنفسه لتغيير مستقبلك بالكامل. فسيظل عليك القيام بأشياء أخرى لكي تحقق تلك الأهداف والأحلام. إلا أن ذلك الحفل هو جزء إضافي آخر في نظام شامل من استراتيجيات التصرف "كما لو" الفعالة التي من شأنها أن تدعمك بقوة في عملية صنع مستقبلك المأمول.



المبدأ

١٣

قم بالعمل

قد تأتي بعض الفرص لهؤلاء الذين ينتظرون، ولكنها لا تكون إلا الفرص التي ترفع عنها أولئك الذين يبادرون.

أبراهام لنكولن

الرئيس السادس عشر للولايات المتحدة الأمريكية

إن ما نفكر فيه أو ما نعرفه أو ما نؤمن به هي جميعاً أشياء لا أهمية كبيرة لها في النهاية. والشيء الوحيد المهم هو ما نقوم به من عمل.

جون روسكين

مؤلف، وناقد فني، ومعلق اجتماعي إنجليزي

إن العالم لا يدفع لك أجراً مقابل ما تعرفه؛ إنه يدفع لك الأجر مقابل ما تفعله. هناك حقيقة ثابتة مقررة عن النجاح تقول: "إن العالم يكافئ الناس على أعمالهم". ولكن على الرغم من بساطة وصحة هذا المبدأ، فإن هناك عدداً مدهشاً من الناس يغوصون في التحليل، والتخطيط، والتنظيم في حين أن ما هم بحاجة إلى القيام به حقاً هو العمل.

عندما تقوم بالعمل، فإنك تثير جميع أنواع الأشياء والأحداث التي تؤدي بك حتماً إلى النجاح. إنك تجعل من حولك يعرفون أنك جاد في نواياك. ويبدأ الناس في الاستفاقة ومنح الانتباه. ويتحالف معك الأشخاص الذين لديهم أهداف مشابهة. وتبدأ في تعلم أشياء من خبراتك لم يكن من الممكن أن تتعلمها من الإنصات إلى الآخرين أو من قراءة الكتب. وتبدأ في الحصول على التقييم الذي يساعدك على العمل بشكل أفضل، وأكثر كفاءة، وأكثر سرعة. وتبدأ الأشياء التي كانت تبدو في وقت ما محيرة ومربكة في أن تصبح واضحة وبسيطة. وتبدأ الأشياء التي كانت تبدو في وقت ما صعبة وعسيرة في أن تصبح سهلة ويسيرة. وتبدأ في جذب الآخرين ممن يمكن أن يدعموك ويشجعوك. وتبدأ جميع أنواع الأشياء الطيبة في التدفق باتجاهك بمجرد أن تبدأ في العمل والنشاط.

لا قيمة للأقوال!

على مدار السنوات التي كنت أعلم وأدرب فيها الناس في شركتي وفي ندواتي وحلقاتي الدراسية، وجدت أن الشيء الذي يبدو أنه يفرق بين الفائزين والخاسرين أكثر من أي شيء سواه هو أن الفائزين يكدون ويعملون. إنهم ببساطة ينهضون وينطلقون ويعملون ما ينبغي عليهم عمله. فبمجرد أن يضعوا خطتهم، يبدءون في العمل. يدخلون حالة من الحركة والنشاط، وحتى إذا لم يبدءوا العمل بشكل مثالي، فإنهم يتعلمون من أخطائهم، ويقومون بالتعديلات والتصحيحات اللازمة، ويواصلون العمل، ويزيدون قوتهم الدافعة طوال الوقت، إلى أن يحققوا في النهاية النتيجة التي عزموا على تحقيقها... أو حتى ما هو أفضل مما تصوروه عندما بدءوا العمل.

لكي تكون ناجحاً، عليك أن تفعل ما يفعله الأشخاص الناجحون، والأشخاص الناجحون شديدو التركيز على العمل. لقد تناولت بالفعل كيفية صنع الرؤية، ووضع الأهداف، وتقسيمها إلى خطوات صغيرة، وتوقع العقبات والتخطيط للتعامل معها، وتخيل النجاح والتوكيد عليه، والإيمان بنفسك وبأحلامك. والآن حان الوقت للقيام بالعمل. سجل اسمك في تلك الدورة، أو احصل على التدريب اللازم، أو اتصل بوكيل السفر، أو ابدأ بكتابة ذلك الكتاب، أو ابدأ في توفير أقساط منزلك، أو انضم للنادي الصحي، أو سجل اسمك في دروس البيانو تلك، أو اكتب العرض، أو أياً كان.

لا شيء يحدث إلى أن تقوم بعمل

إذا لم تأت سفينتك إلى الشاطئ، فاسبح أنت لتلاقيها في البحر.

جوناثان وينترز

كوميديان، وممثل، وكاتب، وفنان فائز بجائزة جرامي

لكي أوضح قوة القيام بالعمل في حلقاتي الدراسية، أمسك بعملة فئة ١٠٠ دولار عالياً وأسأل: "من يريد هذه الورقة من فئة ١٠٠ دولار؟". ودائماً ما يرفع معظم الحاضرين أيديهم عالياً بعضهم يلوح بيده بقوة ذهاباً وإياباً، والبعض يصيح قائلاً: "أنا أريدها"، أو "أنا سآخذها"، أو "أعطني إياها". ولكنني أظل واقفاً في مكاني بهدوء ممسكاً الورقة النقدية إلى أن يدركوا مقصدي. وفي النهاية، يقفز أحدهم من مقعده ويندفع نحو مقدمة الغرفة، ويختطف الورقة من يدي.

وبعد أن يجلس هذا الشخص –وقد أصبح الآن أكثر ثراء بمقدار ١٠٠ دولار– أسأل الحاضرين: "ما الذي فعله هذا الشخص ولم يفعله أي شخص آخر في هذه الغرفة؟ لقد نهض

من مكانه وقام بعمل ما. لقد فعل ما هو ضروري من أجل الحصول على المال. وهذا بالضبط ما عليكم القيام به إذا كنت ترغبون في النجاح في الحياة. يجب أن تعملوا، وفي معظم الأحوال، من الأفضل التعجيل بالعمل". وبعد ذلك أسألهم: "كم واحد منكم فكر في القيام والمجيء، وأخذ المال ولكنه منع نفسه من ذلك؟".

وبعد ذلك أطلب منهم أن يتذكروا ما قالوه لأنفسهم ومنعهم من القيام والاندفاع لأخذ ورقة الـ ١٠٠ دولار.

والإجابات المعتادة هي:

"لم أرغب في أن يظهر أنني كنت أريدها أو أحتاجها إلى هذا الحد".

"لم أكن على يقين من أنك ستعطيني إياها حقاً".

"كنت في مكان متأخر جداً من الحجرة".

"آخرون يحتاجونها بأكثر من احتياجي لها".

"لم أرغب في أن أبدو جشعاً".

"كنت أخشى أنني ربما كنت أقوم بخطأ ما يجعل الآخرين يسخرون مني أو ينتقدونني".

"كنت أنتظر مزيداً من التوجيهات".

بعدها كنت أوضح لهم أنه أياً كانت الأسباب التي عبروا عنها ومنعتهم من القيام لأخذ ورقة الـ ١٠٠ دولار، فإنها نفس الأسباب التي يقولونها لأنفسهم والتي تعوقهم وتقيدهم في باقي الأمور في حياتهم أيضاً.

إحدى الحقائق العامة في الحياة هي: "الكيفية التي تقوم بها بأي شيء هي الكيفية التي تقوم بها بكل شيء". إذا كنت حذراً هنا، فإنك على الأرجح حذر في كل مكان. إذا كنت تكبح نفسك هنا خوفاً من أن تظهر بمظهر الأحمق، فإنك على الأرجح تكبح نفسك خوفاً من أن تظهر بمظهر الأحمق في كل مكان آخر أيضاً. عليك أن تتعرف على تلك النماذج السلوكية وتتخلص منها. لقد حان الوقت لتكف عن كبح وتقييد نفسك وتسعى إلى ما تريد.

روبين جونزاليس يحصد الميدالية الذهبية في الأولمبياد

منذ كان في الصف الثالث في المدرسة الابتدائية، كان روبين جونزاليس يرغب في أن يكون بطلاً رياضياً أولمبياً. كان يحترم اللاعبين الأولمبيين لأنهم كانوا بمثابة مثل أعلى لما كان يعتقده ويؤمن به. إنهم مستعدون للالتزام بالهدف، واحتمال المحن والصعاب في سعيهم وراء تحقيقه، والتعرض للفشل والاستمرار في المحاولة حتى تحقيق النجاح.

ولكنه لم يتخذ قرار التدريب من أجل المشاركة في الأولمبياد فعلياً إلى أن كان في الجامعة ورأى سكوت هاميلتون يتنافس في دورة الألعاب عام ١٩٨٤ في سراييفو. قال روبين لنفسه:

كان هذا الفتى الصغير يستطيع أن يفعلها، فإنني أستطيع أن أفعلها أيضاً! سأكون أنا اللاعب الأولمبي التالي! إنه اتفاق منته. علي فقط أن أعثر على الرياضة المناسبة لي.

وبعد القيام ببعض البحث الذي تناول الألعاب الأولمبية، قرر روبين أنه بحاجة إلى اختيار لعبة أولمبية تزيد وتدعم نقاط قوته. وكانت نقطة قوته الأساسية هي الإصرار. إنه لم ينسحب أبداً من أي شيء، وفي واقع الأمر لقد اكتسب لقب "الفتى العنيد" في المدرسة العليا. اكتشف أن عليه أن يجد لعبة شديدة الصعوبة، لعبة تنطوي على الكثير من المخاطرة والعظام المكسورة، ويكون هناك الكثير ممن ينسحبون من ممارستها. وبتلك الطريقة ربما استطاع أن يصل إلى القمة! وأخيراً استقر على رياضة سباقات الزلاجات.

وبعد ذلك كتب خطاباً إلى مجلة Sports Illustrated (وكان هذا قبل عصر الإنترنت) وسألهم: "أين يمكنني الذهاب لتعلم التزلج؟". وردوا عليه: "ليك بلاسيد، نيويورك. هناك أقيمت الأولمبياد عام ١٩٣٦ وعام ١٩٨٠. هناك ستجد المضمار المناسب". والتقط روبين سماعة الهاتف واتصل بليك بلاسيد.

قال لهم: "إنني رياضي من هيوستن وأرغب في تعلم كيفية التزلج بحيث يمكنني المشاركة في الألعاب الأولمبية في غضون أربع سنوات من الآن. هل ستساعدونني؟".

وأجاب الفتى الذي رد على الهاتف قائلاً: "كم عمرك؟".

ورد روبين: "واحد وعشرون عاماً".

ورد الشخص الآخر: "واحد وعشرون؟ إنك كبير السن للغاية. إنك متأخر بأكثر من عشر سنوات. إننا نبدأ مع الفتية من سن أقل من عشر سنوات. انس الأمر".



ولكن روبين لم ينس الأمر، وبدأ يخبر الرجل بقصة حياته ليكسب بعض الوقت ليستطيع التفكير في شيء ما. وخلال المحادثة حدث أن ذكر له أنه ولد في الأرجنتين.

وفجأة، عبر صوت الرجل على الطرف الآخر عن الإثارة، وقال: "الأرجنتين؟ لماذا لم تقل هذا منذ البداية؟ إذا كنت مستعداً لتمثيل الأرجنتين، فسنساعدك". واتضح بعد ذلك أن رياضة التزلج تتعرض لخطر الاستبعاد من الألعاب الأولمبية لأنه لم يكن هناك عدد كاف من البلدان التي تتنافس على المستوى الدولي. وأردف الرجل قائلاً: "إذا كنت مستعداً لتمثيل الأرجنتين في اللعبة، واستطعنا بطريقة ما أن نجعلك واحداً من أفضل خمسين متزلجاً في العالم في غضون أربع سنوات، وهو ما ستكون بحاجة إليه لكي تتمكن من المشاركة في الأولمبياد، فإن ذلك سيعني إضافة دولة أخرى تشارك في لعبة التزلج، وهذا سيدعم تلك الرياضة ويقويها. وإذا فعلت هذا فإنك ستساعد فريق الولايات المتحدة واللعبة بأكملها على البقاء في الأولمبياد". ثم أضاف: "ولكن قبل أن تأتي إلى ليك بلاسيد، ينبغي أن تعرف أمرين. الأول: إذا كنت ترغب في التأهل للأولمبياد في هذه السن المتقدمة، وترغب في تحقيق ذلك في غضون أربع سنوات فحسب، فيجب أن تعرف أن الأمر قاسٍ إلى أبعد حد؛ فتسعة من بين كل عشرة لاعبين ينسحبون من اللعبة. والأمر الثاني هو: توقع كسر بعض عظامك".

وفكر روبين بينه وبين نفسه قائلاً: عظيم! هذا يتفق مع خطتي تماماً. إنني لست منسحباً. فكلما زاد الأمر صعوبة، كان أكثر سهولة بالنسبة لي.

وبعد بضعة أيام قليلة، كان روبين جونزاليس يسير في شارع ماين ستريت في ليك بلاسيد باحثاً عن مركز التدريب الأولمبي الأمريكي. وبعد يوم واحد، كان في فصل المبتدئين يتدرب مع ١٤ رياضياً آخر يطمح في اللعب في الأولمبياد. كان اليوم الأول بائساً ومزعجاً لدرجة أن روبين فكر جدياً في الانسحاب، ولكن بمساعدة صديق له، استعاد التزامه بحلمه الأولمبي، وعلى الرغم من أن الـ ١٤ رياضياً الآخرين جميعاً انسحبوا أخيراً قبل نهاية الموسم الأول، فإن روبين أنهى التدريب الصيفي بالكامل.

وبعد مرور أربع سنوات عصيبة منهكة، حقق روبين جونزاليس حلمه عندما شارك في الدورة الأولمبية الشتوية في كالجاري عام ١٩٨٨. وعاد إلى الأولمبياد الشتوية مرة أخرى في ألبرتفيل عام ١٩٩٢، وسولت ليك سيتي عام ٢٠٠٠. وسيظل روبين جونزاليس دائماً "بطلاً أولمبياً شارك في ثلاث دورات" لأنه قام بعمل فوري وكان يتمتع بالإصرار اللازم لتحقيق حلمه.

الأشخاص الناجحون لديهم ميل طبيعي للعمل

معظم الأشخاص الناجحين الذين أعرفهم لا يطيقون المبالغة في التخطيط والحديث عن التخطيط. إنهم يتلهفون على التقدم والعمل. إنهم يرغبون في البدء بالعمل. إنهم يرغبون في

أن تبدأ اللعبة. وأحد الأمثلة الجيدة على هذا هو أوتيس، ابن صديق بوب كريجل. فعندما عاد أوتيس إلى المنزل لقضاء الإجازة الصيفية بعد إنهاء السنة الأولى له في الجامعة ومعه أحد أصدقائه، بدأ كلاهما في البحث عن وظيفة. وفي الوقت الذي التقط فيه أوتيس التليفون ببساطة وبدأ في الاتصال بمعارفه ليرى من لعله يرغب في موظف مؤقت، قضى صديقه اليوم الأول في كتابة وإعادة كتابة وتنقيح وإعادة تنقيح سيرته الذاتية. ومع نهاية اليوم التالي، كان أوتيس قد عثر على وظيفة. وكان صديقه مازال يعيد كتابة سيرته الذاتية. لقد بدأ أوتيس العمل مباشرة. لقد افترض أنه إذا طلب أحدهم سيرته الذاتية، فإنه سيستطيع التعامل مع ذلك في حينه.

إن للتخطيط مكانته وموقعه بالتأكيد، ولكن ينبغي وضعه في منظوره السليم. بعض الناس يقضون حياتهم بأسرها في انتظار الوقت المثالي للقيام بعمل ما. ونادراً ما يكون هناك وقت "مثالي" للقيام بأي عمل. الأمر المهم هو أن تبدأ العمل فحسب. ادخل اللعبة. انزل إلى أرض الملعب. وبمجرد أن تفعل، ستبدأ في الحصول على التقييم الذي سيفيدك ويساعدك في إجراء التعديلات والتصحيحات التي تحتاج إليها لكي تحقق النجاح. وبمجرد أن تبدأ العمل، فستبدأ في التعلم بمعدل سرعة أكبر بكثير.

استعد، أطلق، صوب!

معظم الناس يعرفون عبارة "استعد، صوب، أطلق!" جيداً. والمشكلة هي أن الكثيرين جداً من الناس يقضون حياتهم بأكملها في التصويب ولا يطلقون النار أبداً. إنهم دائماً في وضع الاستعداد، محاولين الاستعداد بشكل مثالي كامل. إن أسرع طريقة لإصابة الهدف هي أن تطلق النار، وترى أين استقرت الطلقة، ثم تضبط تصويبك وفقاً لذلك. فإذا كانت الإصابة تعلو الهدف ببوصتين، فاخفض تصويبك قليلاً. وأطلق مرة أخرى. وانظر أين استقرت الطلقة الآن. واصل إطلاق النار، وواصل إعادة ضبط التصويب. وقبل مضي الكثير من الوقت، ستصيب مركز الهدف تماماً. نفس الشيء ينطبق على كل شيء.

عندما بدأنا التسويق لأول كتب سلسلة "شربة دجاج للروح"، خطر لي أنها ستكون فكرة جيدة أن أسمح لبعض الصحف والمجلات الصغيرة والمحلية أن تقتبس بعض أفكار وحكايات الكتاب في مقابل أن يقوموا بطباعة مربع في نهاية القصة أو الحكاية يخبرون الناس فيه أنها مقتبسة من كتب "شربة دجاج للروح" التي يمكنهم الحصول عليها من محلات بيع الكتب المحلية أو عن طريق الاتصال برقم الهاتف الخاص بنا. إنني لم أفعل هذا الشيء من قبل، لذا لم أكن على يقين من وجود طريقة صحيحة معينة لتقديم القصة لإحدى الصحف أو المجلات أم لا، لذا فقد قمت ببساطة بإرسال قصة من قصص الكتاب بعنوان: "تذكر أنك تربي أطفالاً، ولست تربي زهوراً!" كنت قد كتبتها عن جاري وابنه، ومعها خطاب توضيحي إلى رئيس تحرير مجلة L.A Parent. وكان هذا هو نص الخطاب:

١٣ سبتمبر ١٩٩٣

جاك بيرمان
مجلة L.A. Parent

عزيزي جاك،

أود أن أقدم لك هذا المقال للنشر في مجلة L.A. Parent. لقد أرفقت معه سيرة موجزة. وأحب أن تقوم بطباعة التعريف الصغير الذي يحتوي عليه كتابي الجديد "شربة دجاج للروح" مع هذا المقال. وإذا أردت نسخة من الكتاب، فسيكون من دواعي سعادتي أن أرسل لك نسخة.

أشكرك على وقتك.

المخلص،
جاك كانفيلد

مرفق: مقال "تذكر أنك تربي أطفالاً، ولست تربي زهوراً!".

وبعد بضعة أسابيع قليلة، تلقيت خطاب الرد التالي:

عزيزي جاك:

لقد أزعجني الفاكس الذي أرسلته كثيراً. فكيف تجرؤ على أن تقول لي أن "أقوم بطباعة التعريف الصغير الذي يحتوي عليه كتابك". كيف لك أن تفترض أنني سأكون مهتماً بهذا القدر الضئيل من المعالجة الذي قمت به دون طلب بذلك. وبعدها قرأت المقال. ولا داعي لأن أخبرك بأنني سأقوم بنشر التعريف الصغير وسأفعل ما هو أكثر من ذلك أيضاً!

لقد تأثرت كثيراً بهذا التمرن وأنا على يقين أنه سيمس قلوب قرائنا الذين يزيد عددهم على ٢٠٠,٠٠٠ قارئ منتشرين من هنا إلى سان دييجو.

إنني أتطلع إلى التعاون معك على تربية الأطفال وليس تربية الزهور.

أفضل تحياتي،
رئيس التحرير، جاك بيرمان

إنني لم أعرف كيف أكتب خطاب طلب ملائماً لرئيس تحرير مجلة أو صحيفة. كانت هناك صيغة مقبولة لذلك لم أكن أعرفها، ولكنني قمت بالعمل على أية حال. وفي مكالمة هاتفية لاحقة، علمني جاك بيرمان بكرم منه الطريقة الصحيحة لتقديم مقال للصحف والمجلات. لقد علمني كيف أفعل ذلك بطريقة أفضل في المرة التالية. لقد أصبحت داخل اللعبة الآن، وكنت أتعلم من تجاربي. استعد، أطلق، صوب!

وفي غضون شهر واحد، كنت قد أرسلت بنفس هذا المقال إلى أكثر من ٥٠ مجلة تربية محلية وإقليمية في جميع أنحاء الولايات المتحدة. وقد قامت ٣٥ مجلة منها بنشر المقال وتعريف أكثر من ٦ ملايين والد بكتب سلسلة "شربة دجاج للروح".

كف عن الانتظار

حان الوقت لتكف عن انتظار

التالية
الإلهام
الإذن
التأكيد
تغير شخص ما
ظهور الشخص المناسب
رحيل الأولاد عن المنزل
حظ أفضل
تولي الحكومة الجديدة
اختفاء عنصر المخاطرة
شخص يكتشفك
مجموعة واضحة محددة من التعليمات
المزيد من الثقة بالذات
زوال الألم

تحرك وتقدم ولا تنتظر!

الرضا ينبع من العمل الكافي

كان الرومان القدماء يعرفون ويفهمون بشكل واضح لا لبس فيه أن الرضا لا يمكن أن يتحقق إلا بعد بذل ما يكفي من الجهد والقيام بما يكفي من العمل لتحقيق النجاح والشعور بالرضا.

افعلها الآن!

اعتاد معلمي وناصحي دابليو كليمنت ستون على توزيع إشارات أسماء مكتوب عليها عبارة: "افعلها الآن". عندما يكون لديك حافز ملهم للعمل، قم بالعمل الآن. قال راي كروك، مؤسس

سلسلة مطاعم ماكدونالدز، ذات مرة: "هناك ثلاثة أسس للنجاح: ١. البدء من المكان المناسب في الوقت المناسب. ٢. معرفة أنك قادر على النجاح. ٣. القيام بالعمل".

في ٢٤ مارس ١٩٧٥، استطاع شاك ويبنر، وهو ملاكم مغمور نسبياً كانت خسارته متوقعة بنسبة ٣٠ إلى ١، أن يفعل ما لم يظن أحد أنه قادر على فعله؛ لقد تمكن من الصمود ١٥ جولة أمام محمد علي، بطل العالم لملاكمة الوزن الثقيل. وفي الجولة التاسعة، استطاع ويبنر الوصول إلى ذقن محمد علي بلكمة يمنى ألقت بالبطل على الأرض؛ وصدمت كلاً من محمد علي والجمهور الذي كان يشاهد المباراة على السواء. لقد كان ويبنر على بعد ثوان معدودة من الفوز بلقب بطل العالم في ملاكمة الوزن الثقيل، إلا أن محمد علي استطاع المواصلة حتى فاز بالمباراة بعد ١٥ جولة والاحتفاظ بلقبه.

وعلى بعد ألف ميل من مكان إقامة المباراة، كان ممثل مكافح يدعى سيلفستر ستالون يشاهد المباراة على شاشة جهاز تليفزيون ابتاعه حديثاً. وعلى الرغم من أن ستالون كان يفكر بالفعل في فكرة كتابة نص سينمائي عن ملاكم مغمور فقير مفلس يفوز بلقب بطل العالم قبل أن يشاهد مباراة محمد علي وويبنر، فإنه لم يكن يعتقد أن القصة معقولة أو جديرة بالتصديق. ولكن بعد أن رأى ويبنر الذي لم يكن معظم الناس يعرفونه وهو يقاتل أشهر الملاكمين على مر العصور على الإطلاق، كان كل ما استطاع التفكير فيه هو: أحضروا لي قلماً. لقد بدأ الكتاب في تلك الليلة، ولمدة ثلاثة أيام تالية، وانتهى من نص فيلم روكي Rocky، الذي حصد ثلاث جوائز أوسكار، منها جائزة أفضل تصوير، وكان بداية حياة ستالون المهنية ذات الملايين المتعددة في السينما.

الفشل للأمام!

لم يصبح أي إنسان إنساناً رائعاً أو متميزاً إلا من خلال ارتكابه أخطاء عديدة وكبيرة.

ويليام إي. جلادستون

رئيس الوزراء البريطاني الأسبق

العديد من الناس يخفقون في القيام بالعمل لأنهم يخشون الفشل. ومن ناحية أخرى، فإن الأشخاص الناجحين يدركون أن الفشل هو جزء مهم من عملية التعلم. إنهم يعلمون أن الفشل ما هو إلا طريقة نتعلمها من خلال التجربة والخطأ. إننا لسنا بحاجة فقط إلى التوقف عن الخوف من الفشل، ولكننا بحاجة أيضاً إلى أن نكون مستعدين للفشل، بل حتى متلهفين على الفشل. إنني أسمي هذا النوع من الفشل التعليمي التنويري "الفشل للأمام". ابدأ فحسب، ارتكب الأخطاء، وتلق التقييم، وصحح، وواصل التقدم للأمام نحو الهدف. إن كل تجربة ستمنحك المزيد من المعلومات الضرورية عن النجاح والتي يمكنك تطبيقها والانتفاع بها في المرة التالية.

ربما كان هذا المبدأ واضحاً بشكل أكثر تأثيراً في مجال المشروعات الصغيرة الناشئة. فعلى سبيل المثال، يعرف أصحاب رءوس المال الذي يضاربون برءوس أموالهم في المشروعات أن معظم المشاريع تفشل. ولكن في مجال المضاربة برءوس الأموال، ظهرت إحصائية جديدة. فإذا كان رجل الأعمال المؤسس للمشروع أو الشركة يبلغ من العمر أكثر من ٥٥ عاماً، فإن المشروع يحظى بفرص نجاح واستمرار أفضل بنسبة ٧٣٪. لقد تعلم رجال الأعمال الأكبر سناً هؤلاء من أخطائهم بالفعل. إن المضاربة بالمال في مشاريعهم أقل خطورة لأنهم من خلال فترة الحياة الطويلة التي قضوها في التعلم من أخطائهم وإخفاقاتهم قاموا بتطوير قاعدة معرفية كبيرة، ومجموعة من المهارات المتعددة، وثقة بالذات تمكنهم من التقدم وتجاوز العقبات نحو النجاح بشكل أفضل.

من المستحيل أن تتعلم أقل من الخطأ؛ إنك تتعلم المزيد. إن السبب وراء معرفتي الغزيرة هو أنني ارتكبت عدداً هائلاً من الأخطاء.

باكمينستر فولر

عالم رياضيات وفيلسوف لم يتخرج في أي جامعة
ولكنه حصل على ٤٦ دكتوراه فخرية

إحدى القصص المفضلة لدي تدور حول عالم وباحث شهير استطاع صنع العديد من الإنجازات الطبية المتطورة بالغة الأهمية. كان أحد الصحفيين يجري معه مقابلة لحساب إحدى الصحف عندما سأله عن السبب الذي يعتقد أنه وراء قدرته على إنجاز ما هو أكثر بكثير مما يستطيع الشخص العادي إنجازه. وبعبارة أخرى، ما الذي جعله متميزاً عن الآخرين إلى هذا الحد؟



وأجاب بأن كل ذلك نبع من درس علمته له أمه عندما كان في الثانية من عمره. كان يحاول إخراج زجاجة لبن من الثلاجة عندما أفلتت يده الزجاجة فانسكبت محتوياتها بالكامل على أرض المطبخ. وبدلاً من أن توبخه أمه أو تعنفه، قالت له: "يا لها من فوضى رائعة تلك التي صنعتها! إنني لم أر مثل تلك البركة الضخمة من اللبن إلا في مرات نادرة بحق. حسناً، لقد وقع الضرر بالفعل. لا تقلق بشأن هذا، هل تريد أن تلهو معي قليلاً بينما ننظف هذا اللبن المسكوب؟".

وبالطبع كان يريد ذلك. وبعد دقائق معدودة من اللهو، قالت له: "أتعلم، إننا عندما نصنع فوضى كهذه، يكون علينا تنظيفها في نهاية الأمر. لذا، كيف تحب أن نفعل هذا؟ يمكننا استخدام قوطة، أو إسفنجة، أو ممسحة، فأيها تفضل؟".

وبعد أن انتهيا من تنظيف اللبن المسكوب، قالت له: "إن ما لدينا هنا هو تجربة فاشلة في حمل زجاجة كبيرة من اللبن بيدين صغيرتين. دعنا نخرج إلى الفناء الخلفي، ونملأ الزجاجة بالماء، ونرى إن كان بمقدورك اكتشاف طريقة تحمل الزجاجة بها دون أن تسقطها". وهذا ما فعلاه بالفعل.

يا له من درس رائع!

وقد علق العالم بعدها قائلاً إنه في تلك اللحظة علم أنه لا ينبغي عليه الخوف من ارتكاب الأخطاء. وبدلاً من ذلك، فإنه تعلم أن الأخطاء ما هي إلا فرص لتعلم شيء جديد، وهذا، على أي حال، هو جوهر التجارب العلمية.

لقد أدت زجاجة اللبن المسكوب تلك إلى حياة من تجارب التعلم، تجارب كانت هي أحجار البناء لحياة مليئة بالنجاحات العالمية والابتكارات الطبية المدهشة.

المبدأ

١٤

أقدم على النجاح فحسب

لا يمكنك عبور البحر بمجرد التحديق في الماء.

رابندرانات طاغور

شاعر هندي حائز على جائزة نوبل في الأدب عام ١٩١٣

كثيراً ما يحدث النجاح عندما تقدم عليه فحسب، عندما تجعل نفسك منفتحاً على الفرص وتكون مستعداً للقيام بكل ما يتطلبه الأمر لمزيد من السعي وراءه، بدون تعاقد، وبدون وعد بالنجاح، وبدون أية استثناءات من أي نوع. إنك تبدأ فحسب. إنك تقدم عليه نحوه وترى كيف يكون الشعور به. وتعرف ما إذا كنت ترغب في مواصلة التقدم، بدلاً من الجلوس على الخطوط الجانبية تدرس، وتفكر، وتتأمل، وتتروى.

الإقدام يولد القوة الدافعة

إحدى الفوائد الاستثنائية الكبرى للإقدام هو أنه يولد القوة الدافعة، تلك الطاقة القوية غير المرئية التي تجلب المزيد من الفرص، والمزيد من الموارد، والمزيد من الأشخاص الذين يمكنهم مساعدتك في حياتك في الوقت المناسب بالضبط الذي يتيح لك تحقيق أقصى استفادة من تلك الأشياء.

العديد من الممثلين المشهورين، والأعمال التجارية، والمشاريع الخيرية، وغيرها من "النجاحات المفاجئة" حدثت لأن أحدهم استجاب بشكل جيد للسؤال: "هل فكرت من قبل في ...؟"، أو "هل يمكنني إقناعك بـ ...؟"، أو "هل تود أن تلقي نظرة على ...؟". لقد أقدموا على النجاح.

كن مستعداً للبدء دون أن ترى الطريق بأكمله

اخط الخطوة الأولى بيقين. ليس عليك أن ترى الطريق بأكمله، فقط اخط الخطوة الأولى.

مارتن لوثر كينج الابن

قائد أسطوري في المطالبة بحقوق المواطنين

وبالطبع فإن الإقدام على مشروع أو فرصة يعني أيضاً أنه ينبغي عليك أن تكون مستعداً أن تبدأ دون أن ترى بالضرورة الطريق أمامك بالكامل منذ البداية. ينبغي عليك أن تقدم عليه ثم ترى ما تسفر عنه الأمور.

كثيراً ما يكون لدينا حلم، ولأننا لا نستطيع أن نرى كيف نستطيع تحقيقه، فإننا نخشى البدء، ونخشى إلزام أنفسنا بالإقدام لأن الطريق غير واضح والنتائج غير مؤكدة. ولكن الإقدام يتطلب أن تكون مستعداً للاستكشاف، الخوض في بحار جديدة بثقة في أنه سيظهر أمامك أحد الموانئ.

ابدأ ببساطة، ثم استمر في الإقدام على ما يبدو أنه خطوات منطقية، وسوف تأخذك الرحلة في النهاية إلى المكان الذي كنت ترغب في الوصول إليه، أو حتى مكان أفضل منه.

أحياناً لا يكون عليك حتى أن يكون لديك حلم واضح

منذ نعومة أظفارها، كانت جانا ستانفيلد ترغب في أن تصبح مغنية. لم تكن تعلم إلى أين سيؤدي بها حلمها في النهاية، ولكنها علمت أنه ينبغي عليها أن تكتشف ذلك. لقد أقدمت على الأمر وحصلت على بعض الدروس في الغناء، وفي النهاية حصلت على وظيفة مغنية في عطلات نهاية الأسبوع في النادي المحلي. وقد قامت بالمزيد من الإقدام، وفي سن ٢٦ عاماً، حزمت حقائبها إلى ناشفيل، تينيسي لكي تسعى وراء حلمها أن تصبح ملحنة أغاني وفنانة.

عاشت وعملت في ناشفيل ثلاث سنوات طويلة، ورأت مئات من المؤدين الأكثر براعة، وموهبة، واستحقاقاً والذين كان عددهم يفوق كثيراً العقود التي يمكن الحصول عليها. وبدأت جانا ترى صناعة الموسيقى على أنها تشبه حجرة مليئة بماكينات العملة التي تدفع ما يكفي فقط لجعلك تواصل العزف. فقد يحب المنتج عملك، وتفكر إحدى المطربات في وضع لحنك في ألبومها الجديد، وربما تخبرك إحدى شركات التسجيل إنك رائع، ولكن نادراً ما تدفع لك ماكينات العملة الجائزة الكبرى، تعاقد التسجيل الذي ترغب فيه وتتوق إليه.

وبعد سنوات عديدة من العمل مع شركة لترويج التسجيلات بغرض تعلم المجال من "الداخل إلى الخارج"، كان على جانا أن تواجه الحقائق: ليست هناك أية ضمانات، فمن

الممكن أن تظل هكذا إلى الأبد وتبلغ مرحلة الشيخوخة في ناشفيل.

وأخيراً، اعترفت لنفسها أن الاستمرار في محاولة الحصول على عقد تسجيل يشبه ضرب رأسها في الحائط. إنها لم تدرك في ذلك الوقت أن الإنسان عندما يقدم على الطريق ويخوض به أحياناً توضع العقبات في ذلك الطريق لتجبره على سلوك طريق مختلف، طريق قد يكون أكثر صدقاً وأكثر انسجاماً مع الهدف الحقيقي في الحياة.

عند كل فشل، يكون هناك طريق مختلف، عليك فقط أن تعثر على هذا الطريق. عندما تقابلك عقبة كئود، اسلك طريقاً جانبياً يدور من حولها.

ماري كاي آش

مؤسسة شركة ماري كاي كوزمتيكس

البحث عن الحافز الأساسي

لقد تعلمت جانا ما تعلمه العديد من أصحاب الإنجازات: أنك حتى عندما لا تستطيع التقدم للأمام، يمكنك دائماً أن تنعطف يميناً أو تنعطف يساراً، ولكن عليك أن تواصل التقدم. لقد اكتشفت من خلال بعض دورات التطور الشخصي أن الإنسان -في اندفاعه نحو تحقيق أحلامه- يقع أسيراً لما يظن أنه الشكل الوحيد الذي يمكن أن يحقق له هذا الحلم، وهو عقد التسجيل في حالة جانا.

ولكن جانا تعلمت بعدها بوقت قصير أن هناك العديد من الطرق التي يمكن بها تحقيق الهدف إذا كنت تعرف حقاً ما تسعى وراءه. لأن أساس رغبتها في الحصول على عقد تسجيل كانت هناك حاجة محفزة أكثر عمقاً، وهي الحافز الحقيقي لحلمها، استغلال موسيقاها في إلهام الناس، والارتقاء بهم، ورفع معنوياتهم، ومنحهم الأمل.

لقد كتبت في يومياتها تقول: إنني أرغب في الجمع بين الموسيقى، والكوميديا، ورواية الحكايات، والتحفيز في الهدف الذي جئت إلى العالم من أجل تحقيقه. إنني فنانة، وفني يتكشف أمامي. لقد تم رفع العقبة التي كانت تسد طريقي.

وبدأت جانا وقد شجعتها تلك الرؤية الجديدة في العزف في كل مكان يسمح لها الناس بالعزف فيه. أصبح شعارها هو: "سأستخدم جيتاري في أي مكان يجتمع فيه اثنان أو أكثر من الناس". كانت تعزف في غرف المعيشة، وعلى الطرقات، وفي المدارس، وفي أي مكان يمكنها العزف فيه.

"إنني لست ضائعة، إنني أستكشف فحسب"

ولكن جانا كانت لا تزال في حالة من الحيرة وعدم القدرة على معرفة كيفية دمج مواهبها معاً بطريقة تفيد الناس وتجلب لها دخلاً معتدلاً. لم يكن هناك أحد قام من قبل بالفعل بما ترغب هي في القيام به؛ وهو الجمع بين الموسيقى، والكوميديا، ورواية القصص، والتحفيز بحيث يمكنها استشارته. لم يكن هناك طريق مهني مضروب بالفعل لكي تتبعه، ولا آثار أقدام تستدل بها. لقد كانت ترسم خريطة لمنطقة جديدة. لم تكن تعلم إلى أين تذهب، أو ما ستصل إليه في النهاية، ولكنها واصلت التقدم والإقدام.

واصل التقدم وسوف يظهر لك الطريق

بدأت جانا في العمل في وظائف غريبة –تقدم عليها وتقتحمها دائماً– في محاولة لاكتشاف طريقة لتحويل شغفها بفنها ورغبتها في مساعدة الناس إلى شيء يمكنها أن تكسب عيشها منه. كتبت في يومياتها تقول: إنني شغوفة لاستغلال مواهبي في جعل هذا العالم مكاناً أفضل. لست أدري بالضبط كيف أستغل مواهبي في عمل هذا، ولكنني بذلت جهدي وقمت بكل ما علي القيام به للاستعداد، وأنتظر مكافأة الله لي.

ومرة أخرى أقدمت على خوض الطريق. اتصلت جانا بالمدارس المحلية وقالت لهم: "إذا سمحتم لي بالمجيء وغناء بعض الأغاني مجاناً، فإن هذا سيمنحكم فرصة للتعرف علي وعلى الكيفية التي يمكن أن تستفيدوا بها مني. وبعد ذلك، ربما بعد بضعة شهور، قد ترغبون في أن أعود إليكم لإقامة حفل موسيقي في وقت ما بعد الظهر".

نقطة الثقة

وبعد مرتين أو ثلاث مرات فحسب، أصبح أفراد هيئات التدريس يخاطبونها ويسألونها ما إذا كانت قد سجلت أغنياتها على شريط أم لا. كانت هناك أغنية معينة اسمها "لو أنني كنت أعرف" يطلبونها أكثر من غيرها من الأغاني. كانوا يقولون لها: "لقد لاحظت أن الكثيرين يبكون عندما تعزفين هذه الأغنية. ولكن مع الأسف، لم أستطع البكاء هنا وسط الناس لأنني لا أعرف ما إذا كنت أستطيع تمالك نفسي أم لا بعد أن أبدأ في البكاء. هل يمكن أن تصنعي لي نسخة من هذه الأغنية حتى أتمكن من سماعها عندما أكون بمفردي وأشعر حقاً بالمشاعر التي تثيرها الأغنية بداخلي؟".

قضت جانا الكثير من الوقت في صنع أشرطة الكاسيت وإرسالها إلى الناس، ولكن أصدقاءها ظلوا يقولون لها طوال الوقت إنه ينبغي عليها أن تسجل ألبوماً. كانوا يقولون لها: "إن لديك الكثير من الأشرطة المسجلة للأغاني التي قمت بتسجيلها عندما كنت تحاولين الحصول على عقد تسجيل. خذي تلك التسجيلات فحسب، واصنعي منها ألبوماً

فكرت جانا في نفسها قائلة: أوه، لا يمكنني القيام بهذا. لن يكون هذا ألبوماً حقيقياً صنعته شركة تسجيل حقيقية. لن يكون ذا أهمية حقاً. إنه سيظهر فحسب كم كنت فاشلة. ولكن أصدقاءها ظلوا وراءها، وفي النهاية استخدمت جانا إقدامها مرة أخرى.

دفعت لأحد المهندسين ١٠٠ دولار لكي يضع لها ١٠ أغاني من أغانيها في ألبوم أشارت لها عابثة بقولها: "مجموعة من أكثر الأغاني التي لاقت الرفض من قبل". وقامت بصنع الأغلفة في كينكو، وأنتجت ١٠٠ شريط وعندما كانت تنتقل من غرفة معيشة إلى غرفة معيشة، ومن مدرسة إلى مدرسة، كانت تضع أشرطتها على طاولة وتقوم ببيعها بعد الأداء.

ثم جاءت نقطة التحول.

تقول جانا متذكرة: "صحبني زوجي إلى مدرسة في ممفيس. لم يشعروا هناك بالارتياح تجاه وضع طاولة عليها أشرطتي داخل المدرسة، لذا فقد قاموا بنقل الطاولة للخارج حيث ساحة انتظار السيارات الجديدة الخاصة بالمدرسة. كانت قد تمت إعادة رصفها للتو، وفي درجة حرارة مرتفعة للغاية، كان الأسفلت الجديد ساخناً أسود متمدداً بفعل الحرارة. وبعد أن خلت الساحة أخيراً، أدخلنا سيارتنا وقمنا بتشغيل مكيف الهواء وبدأنا نحصي ما كسبناه من بيع الأشرطة.

ولدهشتها، وجدت جانا أنها باعت بما قيمته ٣٠٠ دولار من الأشرطة، وهو المبلغ الذي كان يزيد ٥٠ دولاراً على ما كسبته طوال الأسبوع من العمل في وظيفة محررة تليفزيونية حرة حصلت عليها لكي تتمكن من إدارة أحوالها المعيشية. وقد جعلتها تلك الدولارات الـ ٣٠٠ تدرك، ولأول مرة، أنها تستطيع كسب عيشها من خلال القيام بما كانت تحب القيام به.

واليوم أصبحت شركة جانا Keynote Concers تنتج أكثر من ٥٠ حفلاً موسيقياً تحفيزياً سنوياً للمجموعات في جميع أنحاء العالم. لقد أنشأت شركة التسجيلات الخاصة بها وهي Relatively Famous Records التي أنتجت ٨ من اسطوانات جانا وقامت ببيع أكثر من ١٠٠،٠٠٠ نسخة. وقد تم تسجيل أغاني جانا بواسطة ريبا ماكنتاير، أندي ويليامز، سوزي بوجوس، جون شنايدر، وميجون ماكدونوت. ولقد تم عزف موسيقاها في برامج مثل أوبرا، و ٢٠/٢٠، وإنترتينمنت تونايت، وفي محطات الراديو من أقصى البلاد إلى أقصاها، وفي فيلم 8 Seconds أيضاً.

لقد حققت جانا ستانفيلد حلمها في أن تصبح مؤلفة وملحنة أغاني ونجمة تسجيلات، وكل ذلك لأنها كانت تقدم على التجربة وتثق بالطريق الذي يظهر أمامها. أنت أيضاً يمكنك الوصول من الموضع الذي أنت فيه الآن إلى الموضع الذي ترغب في أن تصل إليه فقط لو أنك صدقت بثقة أنك إذا أقدمت على التجربة، فإن الطريق سيظهر أمامك. أحياناً، سيبدو الأمر أشبه بقيادة السيارة في الضباب، حيث لا يمكنك أن ترى الطريق أمامك إلا لمسافة ١٠ أمتار فقط. ولكن إذا واصلت التقدم للأمام، فإن باقي الطريق سيتكشف أمامك، وفي النهاية، ستصل الى وجهتك وهدفك.

تخير أحد مجالات حياتك التي تود استكشافها –الحياة المهنية، الماليات، العلاقات، الصحة واللياقة، الترفيه، الهوايات، الإسهام في المجتمع– وأقدم على التجربة.

المبدأ

١٥

اشعر بالخوف وقم بالعمل على أي حال

إننا لا نعيش الحياة إلا مرة واحدة. ويمكننا إما أن نخوض الحياة على أطراف أصابعنا ونأمل في أن نصل إلى الموت دون أن نتعرض للجراح والكدمات الشديدة، وإما أن نعيش حياة ثرية مكتملة نحقق فيها أهدافنا وأعظم أحلامنا.

بوب بروكتور

مليونير عصامي، وشخصية شهيرة في الراديو والتليفزيون، ومدرب على النجاح

إن لدي مخاوفي الخاصة، ولكنني لا أفحص وأحلل أي شيء أخاف منه، ولكنني أسعى وراءه وأقول: "ما الذي أخشاه؟". إنني أراهن على أن أي إنسان عادي ناجح يمكنه أن يخبرك أنه أخفق مرات أكثر بكثير من المرات التي حقق فيها النجاح. وأنا أيضاً تعرضت لإخفاقات أكثر بكثير جداً مما حققته من نجاحات. فمقابل كل إعلان كنت أحصل عليه، كان هناك ٢٠٠ إعلان أخسره. عليك أن تسعى وراء ما تخافه.

كيفين سوربو

ممثل قام بدور البطولة في المسلسل التليفزيوني Hercules: The Legendary Journeys

بينما تتقدم في رحلتك من المكان الذي أنت فيه إلى المكان الذي ترغب في أن تكون فيه في المستقبل، سيكون عليك أن تواجه مخاوفك. إن الخوف شعور طبيعي. فمتى بدأت مشروعاً جديداً، أو أقدمت على مجازفة جديدة، أو خرجت عن المألوف، فإنك عادة تشعر بالخوف. ومع الأسف فإن معظم الناس يسمحون للخوف بمنعهم عن اتخاذ الخطوات اللازمة لتحقيق

أحلامهم. ولكن من ناحية أخرى، فإن الأشخاص الناجحين أيضاً يشعرون بالخوف كبقية الناس جميعاً ولكنهم لا يسمحون له أبداً بأن يعوقهم عن عمل أي شيء يرغبون في عمله، أو يجب عليهم عمله. إنهم يدركون أن الخوف هو شعور يجب الاعتراف به، والشعور به، وتقبله. لقد تعلموا كيف يشعرون بالخوف ويقومون بالعمل على أي حال، كما تقول المؤلفة سوزان جيفرز في كتابها الذي يحمل نفس هذا العنوان.

لماذا نشعر بكل هذا الخوف؟

منذ ملايين السنين، كان الخوف هو الطريقة التي تستخدمها أجسادنا لتخبرنا بأننا خارج منطقة ارتياحنا. لقد كانت تحذرنا من خطر محتمل، وتمنحنا فيضاً من الأدرينالين الذي كنا نحتاج إليه للهروب من الخطر. ولكن للأسف، على الرغم من أن هذه الاستجابة كانت مفيدة في الأيام التي كانت النمور ذات الأسنان الطويلة الحادة تطارد فيها بني البشر، فإن معظم التهديدات التي نتعرض لها اليوم لا تهدد حياتنا إلى هذا الحد.

اليوم، أصبح الخوف بمثابة إشارة إلى أننا يجب أن نظل حذرين ومنتبهين. يمكننا أن نشعر بالخوف، ولكننا ما زلنا نستطيع مع ذلك التقدم للأمام على أي حال. فكر في خوفك على أنه طفل عمره عامان لا يرغب في الذهاب لشراء البقالة معك. إنك ما كنت لتسمح لعقلية طفل في الثانية من عمره أن تسيطر على حياتك. ولأنه ينبغي عليك شراء البقالة، فسيكون عليك أن تصطحب معك طفلك ذي العامين لكي لا تتركه وحده في المنزل. الخوف لا يختلف عن ذلك كثيراً. وبعبارة أخرى، اعترف بوجود الخوف، ولكن لا تسمح له بأن يمنعك عن القيام بالأمور المهمة.

عليك أن تكون مستعداً للشعور بالخوف

بعض الناس مستعدون للقيام بأي شيء من أجل تجنب الشعور المزعج بالخوف. إذا كنت واحداً من هؤلاء القوم، فإنك أكثر عرضة لخطر عدم تحقيق ما تريده في الحياة مطلقاً. إن معظم الأشياء الطيبة في الحياة تتطلب المخاطرة. وبطبيعة الحال فإن المخاطرة لا تؤتي ثمارها وتحقق النجاح دائماً. إن الناس يخسرون استثماراتهم، ويشنون تسلسل أفكارهم، ويسقطون من فوق الجبال، ويموتون في الحوادث، ولكن كما يخبرنا المثل القديم بحكمة مدهشة: "إذا لم تخاطر بشيء، فلن تكسب شيئاً".

عندما قابلت جيف أرك، الذي كتب النص السينمائي لفيلم Sleepless in Seattle، قال لي:

> إنني على وشك الشروع في أكبر مغامرة في حياتي كلها، كتابة وإخراج فيلم كوميدي بتكلفة ٢ مليون دولار، في حين أنني لم أقم بالإخراج أبداً من قبل، وفي حين أنني أستخدم أموالي الخاصة بالإضافة إلى أموال أخرى قمت بجمعها من أجل تمويل الفيلم، وأنا بحاجة ماسة إلى

تحقيق النجاح في هذا. إنه موقف "كل شيء أو لا شيء" بحق هذه المرة. والشيء الذي أشعر به الآن -والذي أظن أنه شديد الأهمية حقاً، وأعتقد أن الكثيرين ممن يكتبون عن النجاح قد تجاهلوه- هو أنني يجب أن أكون مستعداً للشعور بالفزع. لأنني أشعر بالفزع تجاه ما أنا على وشك القيام به. ولكنه ليس فزعاً من النوع الذي يصيب بالعجز والشلل؛ إنه نوع جيد من الفزع، إنه فزع من النوع الذي يجعلك حذراً ومتيقظاً ومنتبهاً طوال الوقت.

أعرف أن علي القيام بهذا لأنني كنت أمتلك رؤية واضحة تماماً، وأنا مستعد للنهوض بالمشروع وحدي ودون دعم من صناعة السينما. وهو الأمر الذي علمت أنه ينبغي علي القيام به منذ الوقت الذي كنت أحاول الترويج فيه لفيلم Sleepless in Seattle. صدقني، عندما تقدم فكرة عن قصة حب لا تتلاقى فيها الشخصيات المحورية، فإنك تكون وحدك تماماً. لقد قال لي الجميع: "لقد فقدت صوابك دون شك". وأحد الأشياء التي اكتشفتها هو أنه عندما يقول لك الجميع إنك فقدت صوابك، فإنك على الأرجح على الطريق نحو تحقيق إنجاز. لذا فقد كانت لدي تلك النقاط المرجعية من خبراتي السابقة. كنت وحدي حينها. وكنت على حق. لقد تعلمت أنه ينبغي عليك أن تؤمن بحلمك، لأنه حتى إذا كان الجميع يقولون لك إنك مخطئ، فإن هذا قد لا يعني أي شيء بعد؛ فإنك قد تكون محقاً تماماً.

إنك تصل إلى مرحلة تقول عندها: "هذا كل شيء. سأغامر بكل شيء في هذا. ويجب أن أنجح". الأمر يشبه ما فعله القائد الأسباني هيرناندو كورتيزو عام ١٥٧٩. فلكي يمنع أي تفكير في الانسحاب من مهمته، أحرق جميع سفنه بعد أن نزل إلى الأرض المكسيكية. حسناً، لقد استأجرت سفناً جديدة لمجرد أن أحرقها. ولقد حصلت على قروض بضمان سفن لم أكن حتى أمتلكها. إنني ألقي بمالي ومصداقيتي -وكل شيء أمتلكه- في مشروعي الجديد. فإما أن يكون هذا المشروع نصراً مؤزراً وإما أن يكون هزيمة ماحقة.

أعلم أن هناك رعباً عند قيامي بهذا، ولكن هناك أيضاً تلك الثقة. إن الرعب لن يقتلني. وقد يؤدي بي هذا إلى الإفلاس، وقد ينتهي بي الحال إلى الديون، وقد يجعلني أفقد رصيدي الائتماني، وقد يجعل رحلة العودة أكثر صعوبة، ولكنني -على عكس كورتيز- لست في مجال سأتعرض فيه للقتل إذا أخفقت. أعتقد أن أحد أسرار نجاحي هو أنني مستعد للشعور بالفزع، وأظن أن الكثير من الناس ليسوا مستعدين لمعاناة الخوف الفزع؛ ولهذا السبب فإنهم لا يحققون أحلامهم الكبرى.

تجارب خيالية تبدو حقيقية

أحد الجوانب المهمة الأخرى التي يجب تذكرها بشأن الخوف هو أننا -كبشر- أيضاً تطورنا إلى المرحلة التي أصبحت فيها جميع مخاوفنا الآن تقريباً من صنع أنفسنا. إننا نخيف أنفسنا عن طريق تخيل نتائج سلبية لأي نشاط قد نمارسه أو نمر به. ومن حسن الحظ أنه لأننا نحن أنفسنا الذين نقوم بالتخيل فإننا نحن أنفسنا أيضاً القادرين على إيقاف هذا الخوف وإعادة أنفسنا إلى حالة من الوضوح والسلام والهدوء عن طريق مواجهة الحقائق الواقعية، بدلاً من الاستسلام لخيالاتنا. يمكننا أن نختار أن نكون واقعيين ومنطقيين. يحب علماء النفس أن يقولوا إن الخوف يعني:

تجارب
متخيلة
تبدو
حقيقية

ولمساعدتك على تحقيق فهم أفضل للكيفية التي نجلب بها المخاوف الواهية التي لا أساس لها من الصحة إلى حياتنا، اصنع قائمة بالأشياء التي تخشى القيام بها. إنها ليس قائمة بالأشياء التي تخشى منها، مثل الخوف من العناكب، ولكن بالأشياء التي تخشى القيام بها، مثل الخوف من إمساك عنكبوت. على سبيل المثال: إنني أخشى:

- طلب علاوة من رئيسي
- التقدم لخطبة سالي
- القفز من الطائرة والسباحة في الهواء
- ترك أطفالي وحدهم في المنزل مع جليسة أطفال
- ترك تلك الوظيفة التي أكرهها
- أخذ إجازة والابتعاد عن الشركة لمدة أسبوعين
- مطالبة أصدقائي بإلقاء نظرة على مشروعي الجديد
- تفويض أي قدر من مهام وظيفتي للآخرين

والآن عد وأعد صياغة كل خوف من مخاوفك باستخدام الصيغة التالية:
أريد أن أفعل ———— ، وأخوف نفسي عن طريق تخيل ————————

الكلمات الأساسية هي أخوف نفسي عن طريق تخيل. إن الشعور بالخوف هو شعور نصنعه بأنفسنا عن طريق تخيل بعض النتائج أو العواقب السلبية المستقبلية. وباستخدام بعض من نفس المخاوف المذكورة سابقاً، ستبدو الصيغة الجديدة كما يلي:

- أريد طلب علاوة من رئيسي، وأخوف نفسي عن طريق تخيل أنه سيقول لا ويغضب مني لأنني طلبت ذلك.
- أريد التقدم لخطبة سالي، وأخوف نفسي عن طريق تخيل أنها سترفض وأن هذا سيسبب لي الضيق والحرج.
- أريد القفز من الطائرة والسباحة في الهواء، وأخوف نفسي عن طريق تخيل أن منطادي لن يفتح وأنني سأموت.
- أريد ترك أطفالي وحدهم في المنزل مع جليسة أطفال، وأخوف نفسي عن طريق تخيل أن شيئاً مروعاً سيحدث لهم

- أريد ترك تلك الوظيفة التي أكرهها والسعي وراء حلمي، وأخوف نفسي عن طريق تخيل أنني سأفلس وأفقد منزلي.
- أريد مطالبة أصدقائي بإلقاء نظرة على مشروعي الجديد، وأخوف نفسي عن طريق تخيل أنهم سيعتقدون أنني مهتم فقط بمحاولة اقتراض المال منهم.

هل تستطيع الآن أن ترى أنك أنت الشخص الذي يصنع الخوف؟

كيف تتخلص من الخوف

لقد عشت حياة طويلة وعانيت مصاعب ومشكلات كثيرة، معظمها لم يحدث أبداً.

مارك توين

المؤلف والكاتب الأمريكي الساخر الشهير

إحدى طرق التخلص من خوفك فعلياً هي أن تسأل نفسك ما الذي تتخيله ويسبب لك هذا الخوف، وبعد ذلك تستبدل تلك الصورة بصورة إيجابية معاكسة.

عندما كنت على متن طائرة متجهة إلى أورلاندو مؤخراً لإلقاء خطبة، لاحظت أن السيدة التي كانت تجلس إلى جواري كانت تمسك بمسندي مقعدها بقوة شديدة لدرجة أن مفاصل أصابعها تحولت إلى الشحوب. قدمت لها نفسي، وأخبرتها أنني مدرب، وقلت لها إنني لم يسعني إلا أن ألاحظ يديها. سألتها: "هل أنت خائفة؟".

أجابت: "نعم".

سألتها مرة أخرى: "هل أنت مستعدة لأن تغلقي عينيك وتخبريني بالأفكار أو الصور التي تدور في رأسك؟".

وبعد أن أغلقت عينيها أجابت: "لا أستطيع منع نفسي من تخيل أن الطائرة لن تقلع عن المدرج وأنها سوف تتحطم".

قلت: "فهمت. أخبريني، لماذا أنت ذاهبة إلى أورلاندو؟".

قالت: "إنني ذاهبة لقضاء أربعة أيام مع أحفادي في عالم ديزني".

قلت: "عظيم. وما هي لعبتك المفضلة في عالم ديزني؟".

قالت: "لعبة إنه عالم صغير".

قلت: "رائع. هل يمكنك أن تتخيلي أنك في عالم ديزني في أحد الزوارق مع أطفالك في لعبة "إنه عالم صغير"؟".

قالت: "نعم".

قلت: "هل يمكنك رؤية الابتسامات ونظرات التعجب على وجوه أحفادك بينما يشاهدون جميع العرائس والأشكال الصغيرة من دول العالم المختلفة وهي تبرز وتختفي وتدور بسرعة

هنا وهناك؟".

قالت: "ها ها".

قلت: "عند هذه النقطة بدأت أغني: "إنه عالم صغير على أي حال، إنه عالم صغير على أي حال...".

استرخى وجهها، وأصبحت أنفاسها أكثر عمقاً، وتخلت عن القبض على مسندي مقعدها.

في عقلها، كانت في عالم ديزني بالفعل. لقد استبدلت الصورة الكارثية للطائرة وهي تتحطم بصورة إيجابية للنتيجة التي ترغب فيها، وتلاشى خوفها على الفور.

يمكنك استخدام نفس هذا الأسلوب للتخلص من أي خوف قد تشعر به.

استبدل الأحاسيس الجسدية التي يثيرها الخوف

أسلوب آخر يفلح في التخلص من الخوف هو التركيز على الأحاسيس الجسدية التي تشعر بها الآن، الأحاسيس التي من المرجح أنك تعتبرها خوفاً. وبعدها، ركز على المشاعر التي كنت تحب أن تشعر بها مثل مشاعر الشجاعة، والثقة بالذات، والهدوء، والسعادة، والبهجة. رسخ هذين الانطباعين المختلفين بقوة في خيالك، ثم تنقل ببطء بينهما مع قضاء حوالي ١٥ ثانية في كل منهما. وبعد دقيقة واحدة أو دقيقتين، سوف يتبدد الخوف وستجد نفسك في مكان حيادي هادئ.

تذكر وقتاً انتصرت فيه على الخوف

هل تعلمت من قبل القفز من فوق لوح الغطس؟ إذا كنت قد تعلمت هذا، فإنك تذكر على الأرجح أول مرة سرت فيها نحو حافة اللوح ونظرت لأسفل. لقد بدا لك الماء أعمق كثيراً مما هو عليه حقاً. ومع ارتفاع لوح القفز عن الماء، وارتفاع مستوى نظرك عن اللوح، فالأرجح أن الطريق لأسفل بدا لك طويلاً للغاية.

لقد كنت خائفاً. ولكن هل نظرت إلى أمك أو أبيك أو مدرب الغطس وقلت: "أتعلمون، إنني خائف لدرجة لا أستطيع فعل هذا معها الآن. أظنني سأذهب لأتلقى بعض العلاج بشأن هذا، وإذا استطعت التخلص من خوفي، فسأعود وأجرب من جديد...؟"

كلا! إنك لم تقل هذا.

لقد شعرت بالخوف، وبطريقة ما استجمعت بعض الشجاعة من مكان ما، وقفزت في الماء. لقد شعرت بالخوف، وفعلتها على أي حال.

وعندما طفوت على السطح، الأرجح أنك سبحت كالمجنون إلى حافة حمام السباحة والتقطت بعض الأنفاس العميقة المستحقة. لقد كان هناك بعض التدفق للأدرينالين في عروقك، وكان [illegible] بنجاح، بالإضافة إلى القفز في الهواء إلى الماء. وبعد دقيقة، فعلتها مرة أخرى على الأرجح، ثم مرة أخرى، ثم أخرى، فعلتها لعدد كاف من المرات

ليجعلها تتحول إلى متعة حقيقية. وبسرعة كبيرة، تلاشت كل مظاهر الخوف، وأصبحت تندفع نحو الماء كالقذيفة لترشرش على أصدقائك، وربما حتى تعلمت كيف تقوم بقفزة خلفية.

إذا كنت تستطيع تذكر تلك التجربة، أو أول مرة قدت فيها سيارة، أو أول مرة قبلت فيها زوجتك، فإنك بذلك تكون قد تعرفت على النموذج الذي يحدث به كل شيء في الحياة. ستظل التجارب الجديدة تبدو مخيفة إلى حد ما. وهذا ما يفترض أن تكونه، وتلك هي الطريقة التي تسير بها الأمور. ولكنك في كل مرة تواجه فيها الخوف وتقوم بالعمل على أي حال، فإنك تبني تلك الثقة الفائقة الرائعة في قدراتك ومواهبك.

خفض المخاطرة

يقول أنتوني روبينز: "إذا كنت لا تستطيع القيام بالعمل، فمن المحتم أن تقوم به، وإذا كان من المحتم أن تقوم به، فإنك تستطيع القيام به". إنني أتفق معه. إن الأشياء التي تخاف أشد الخوف القيام بها هي نفسها التي توفر لنا أعظم قدر من التحرر والنمو.

إذا كان الخوف كبيراً للغاية لدرجة أن يُعجزك ويشلك، فخفض حجم المخاطرة. تعامل مع تحديات أصغر وشق طريقك للأمام بالتدريج. إذا كنت تبدأ وظيفتك الأولى في المبيعات، فاتصل أولاً بالعملاء أو العملاء المحتملين الذين تظن أن البيع لهم سيكون أسهل. وإذا كنت تجمع المال من أجل مشروعك، فتدرب على مصادر التمويل الذين لا ترغب بأي حال في الحصول منهم على قرض. وإذا كنت تشعر بالقلق تجاه تحمل مسئوليات جديدة في العمل، فابدأ بطلب القيام بأجزاء من المشروع تهمك وتحب القيام بها. وإذا كنت تتعلم رياضة جديدة، فابدأ بمستويات أقل من المهارة. أتقن تلك المهارات التي تحتاج إلى تعلمها، وتجاوز مخاوفك، ثم انهض بتحديات أكبر.

عندما تتحول مخاوفك إلى رهاب حقيقي

بعض المخاوف تكون غاية في القوة لدرجة أنها يمكن أن تعجزك وتشل حركتك فعلياً. فإذا كنت تعاني من حالة رهاب كامل، مثل الخوف من الطيران، أو الخوف من استقلال المصاعد الكهربية، فإنها يمكن أن تعوق قدرتك على تحقيق النجاح بشكل خطير. ومن حسن الحظ أن هناك حلاً بسيطاً لمعظم حالات الرهاب. فأسلوب "علاج الرهاب في خمس دقائق" الذي ابتكره د. روجر كالاهان، هو أسلوب سهل التعلم ويمكنك أن تستخدمه بنفسك كما يمكن أن يستخدمه معالج محترف معك.

ولقد تعرفت على هذا الأسلوب السحري من كتاب د. كالاهان وشريط الفيديو وقد استخدمته بنجاح في ندواتي وحلقاتي الدراسية على مدار أكثر من ١٥ عاماً. والأسلوب يستخدم نموذجاً بسيطاً ولكنه دقيق للنقر على نقاط عديدة من الجسد بينما تتخيل في نفس الوقت الشيء أو التجربة التي تثير استجابة الرهاب لديك. وتعمل تقريباً بنفس الطريقة

التي يعمل بها الفيروس في برنامج كمبيوتر عن طريق مقاطعة "البرنامج" أو تسلسل الأحداث الذي يحدث في المخ بين الرؤية الأولية للشيء الذي تخافه (مثل رؤية ثعبان أو دخول طائرة) وبين الاستجابة الجسدية (مثل العرق، أو الارتجاف، أو التنفس السطحي، أو ارتعاش الركبتين) التي تشعر بها.

عندما كنت أقدم حلقة دراسية أمام بعض الوكلاء العقاريين، قالت إحدى السيدات الحاضرات إن لديها حالة رهاب من صعود السلالم. وفي واقع الأمر، لقد شعرت بهذا الخوف المرضي في ذلك الصباح، عندما وجهها موظف الفندق إلى درج ضخم يؤدي إلى القاعة الكبيرة بالفندق بعد أن سألته عن الاتجاه الذي يوصلها إلى مكان انعقاد الندوة. ومن حسن الحظ أنه كان هناك مصعد أيضاً، لذا فقد تمكنت من الوصول إلى مكان انعقاد الندوة. ولو لم يكن هناك مصعد لكانت قد دارت على عقبيها وقادت سيارتها إلى المنزل. ولقد قالت إنها لم تصعد أبداً إلى الدور الثاني من أي منزل قامت ببيعه. كانت تتظاهر بأنها صعدت إلى هناك، وتخبر المشتري المحتمل بما سيجده في الدور الثاني، بناءً على ما كانت تقرؤه في قائمة الموجودات، ثم تترك المشتري يستكشف الأمر بنفسه.

استخدمت معها أسلوب "علاج الرهاب في خمس دقائق" ثم اصطحبت الحاضرين البالغ عددهم ١٠٠ فرد للخارج إلى نفس السلم الذي أفزعها في وقت سابق من اليوم. وبدون أدنى تردد، أو أنفاس ثقيلة، أو دراما، صعدت الدرج ونزلت عليه مرتين. الأمر بهذه البساطة حقاً.

اقفز!

قال: تعالوا إلى الحافة.

قالوا: إننا خائفون.

قال: تعالوا إلى الحافة.

جاءوا. دفعهم،

وطاروا...

جويلوم أبولينير

شاعر فرنسي من رواد الحداثة

جميع الأشخاص الناجحين الذين أعرفهم كانوا مستعدين للإقدام على المخاطرة -قفزة ثقة- بالرغم من شعورهم بالخوف. أحياناً كانوا يشعرون بالرعب، ولكنهم كانوا يعلمون أنهم إذا لم يقوموا بالعمل، فإن الفرصة سوف تفوتهم. لقد كانوا يثقون بحدسهم وبديهتهم وكانوا ببساطة يسعون لتطوير قدراتهم من أجل تحقيق أهدافهم.

التقدم دائماً ما ينطوي على مخاطرة، إنك لا تستطيع تحقيق النجاح دون أي مقابل.

فريدريك ويلكوكس

يعيش مايك كيلي في مكان رائع ويمتلك عدة شركات تحت مظلة مؤسسة أنشطة الشواطئ في ماوي Beach Activities of Maui. ترك مايك لاس فيجاس بعد عامه الأول في الجامعة (الذي لم يعد بعده أبداً إليها ليحصل على درجته الجامعية) وتوجه وهو في سن ١٩ عاماً إلى جزر هاواي وانتهى به المقام هناك إلى بيع كريمات الوقاية من أشعة الشمس بجوار حمام السباحة بأحد فنادق ماوي. ومن تلك البداية المتواضعة، تقدم مايك إلى أن أسس شركة تضم ١٧٥ موظفاً وتحقق دخلاً سنوياً قدره ٥ ملايين دولار وتوفر أنشطة ترفيهية للسياح وخدمات حراسة ومراكز تجارية للعديد من فنادق الجزيرة.

وينسب مايك الفضل في الكثير من نجاحه إلى استعداده الدائم للإقدام على المخاطر عندما تكون هناك حاجة لذلك. فعندما كانت مؤسسة أنشطة الشواطئ في ماوي تحاول توسيع أعمالها، كان هناك فندق مهم كان يرغب في كسب أعماله، ولكن أحد المنافسين فاز بالتعاقد لمدة ١٥ عاماً. ولكي يحافظ مايك على قدرته على المنافسة، كان دائماً ما يقرأ الصحف والمجلات التجارية ويحافظ على انتباهه لما يحدث في مجال عمله. وفي أحد الأيام قرأ أن هذا الفندق كان على وشك تغيير المدير العام، وأن المدير العام الجديد الذي سيأتي يعيش في كوبر ماونتين، كلورادو. جعل هذا مايك يفكر: فلأنه من الصعوبة بمكان أن تتمكن من عبور جميع حراس الأبواب من أجل عقد اجتماع مع مدير عام، فربما كان عليه أن يحاول الاتصال به قبل أن ينتقل إلى هاواي بالفعل. وحاول مايك جاهداً أن يتوصل إلى أفضل وسيلة يمكنه الاتصال به من خلالها. هل يكتب له خطاباً؟ هل يتصل به هاتفياً؟ وبينما كان يتأمل تلك الخيارات، اقترح عليه صديقه دوج قائلاً: "لم لا تضع نفسك في طائرة فحسب وتذهب لرؤيته؟".

وحيث إن مايك كان دائماً شخصاً يقوم بالعمل، ويقوم به الآن، فقد قام بتصميم عرض وقفز في أول طائرة في الليلة التالية. وبعد الطيران طوال الليل، وصل إلى كلورادو، واستأجر سيارة، وقادها لمدة ساعتين إلى كوبر ماونتين، وذهب دون موعد مسبق إلى مكتب المدير العام الجديد. شرح للرجل من هو، وهنأه على الترقية الجديدة، وأخبره أنه يتطلع إلى رؤيته قريباً في ماوي، وطلب من وقته بضع دقائق قليلة يحدثه فيها عن شركته وما يمكنها القيام به من أجل الفندق.

لم يحصل مايك على التعاقد في المقابلة الأولى، ولكن حقيقة أن فتى صغيراً مثله كان يتمتع بهذه الثقة الكبيرة في نفسه وفي الخدمات التي تقدمها شركته إلى حد يجعله يقفز قفزة ثقة تؤدي به إلى طائرة تطير به طريقاً طويلاً حتى دنفر، ومن ثم يقود سيارة إلى وسط كلورادو من أجل احتمال ضئيل أن يلتقي بالرجل تركت لدى المدير العام انطباعاً مؤثراً للغاية جعله يمنح مايك التعاقد بعد أن وصل أخيراً إلى هاواي، وهو التعاقد الذي حقق لمايك أرباحاً تقدر بمئات الآلاف من الدولارات على مدار الـ ١٥ عاماً التالية.

الإقدام على القفزات يمكن أن يغير حياتك

تُمنح السلطة بنسبة ٢٠٪ وتؤخذ بنسبة ٨٠٪... لذا خذها!

بيتر يوبيروث

منظم الأولمبياد الصيفية عام ١٩٨٤،
ومفوض دوري الدرجة الأولى في البيسبول بين عامي ١٩٨٤ و١٩٨٨

د. جون ديمارتيني، صاحب الملايين العديدة، هو شخص صاحب نجاح مدوٍ بمعايير أي فرد. إنه متزوج من سيدة جميلة رائعة ذكية هي أثينا ستارومان، عالمة الفلك العالمية الشهيرة التي تكتب لـ ٢٤ مجلة واسعة الانتشار. إنهما يمتلكان معاً عدة منازل في أستراليا. وهما يقضيان أكثر من ٦٠ يوماً كل عام في الإبحار حول العالم كله في شقتهما الفاخرة التي تقدر بـ ٣ ملايين دولار على متن السفينة الضخمة وورلد أوف ريسيدين سي، وهو منزل اشترياه بعد بيع شقتهما في نيويورك سيتي.

يقضي جون، صاحب البرامج التدريبية الـ ٥٤ ومؤلف ١٣ كتاباً، السنة في السفر حول العالم والتحدث وعقد الندوات والمؤتمرات وحلقات الدراسة التي تدور حول كيفية تحقيق النجاح المالي والنجاح في الحياة.

ولكن جون لم يبدأ حياته ثرياً وناجحاً. ففي سن السابعة، وُجد أنه يعاني من عجز عن التعلم، وقيل له إنه لن يتمكن أبداً من القراءة، أو الكتابة، أو التواصل بشكل طبيعي. وفي سن ١٤ عاماً، ترك المدرسة وترك منزله في تكساس، واتجه إلى ساحل كاليفورنيا. وفي سن ١٧ عاماً، استقر به المقام في هاواي، حيث كان يسبح على أمواج نورث شور وكاد يلقى حتفه من التسمم بالاستركنين. وفي طريقه نحو الشفاء، التقى د. بول براج، وهو رجل كان يبلغ من العمر ٩٣ عاماً غير حياة جون عن طريق منحه توكيداً واحداً بسيطاً يقوم بتكراره دائماً: "إنني عبقري وأستطيع استخدام حكمتي وذكائي".

التحق جون بالجامعة وقد ألهمه د. براج، وحصل على درجة البكالوريوس من جامعة هيوستن ثم حصل على الدكتوراه من كلية تكساس للعلاج بتقويم العمود الفقري.

وعندما فتح أول عيادة للعلاج بتقويم العمود الفقري في هيوستن، بدأ جون بعيادة تبلغ مساحتها ٩٧٠ قدماً مربعاً. وفي غضون ٩ شهور، تمكن من زيادة تلك المساحة بمقدار أكثر من الضعف، وكان يقدم دروساً مجانية في كيفية العيش بصحة جيدة. وعندما زاد عدد عملائه، كان جون مستعداً للتوسع مرة أخرى. حينها قام بقفزة غيرت حياته المهنية إلى الأبد.

يقول جون: "كان يوم اثنين. كان متجر الأحذية المجاور قد أخلى المكان في اليوم السابق". فكر [illegible] من قاعة محاضرات رائعة، والتقط الهاتف بسرعة واتصل بالشركة المؤجرة.

فقد أقدم جون على قفزة.

يقول جون: "اتصلت بصانع أقفال لكي يفتح لي المكان عنوة. كنت أعتقد أن أسوأ شيء يمكن أن يفعلوه معي هو أن يطالبوني بالإيجار".

وبسرعة قام بتحويل المكان إلى قاعة محاضرات، وفي غضون أيام قليلة، كان يلقي خطباً مجانية هناك كل ليلة. ولأن الموقع كان يجاور مباشرة قاعة عرض سينمائي، فقد أضاف مكبرات صوت حتى يتمكن رواد السينما من سماع صوته أثناء خروجهم منها. وبدأ مئات الناس في حضور دوراته ودروسه.

ونمت عيادة جون بسرعة كبيرة. وقد مرت حوالي ٦ أشهر قبل أن يأتي مدير الأملاك لتقصي الأمور.

قال المدير: "إنك تتمتع بالكثير من الشجاعة. إنك تذكرني بنفسي". ففي واقع الأمر، كان الرجل شديد الإعجاب بجراءة جون، لدرجة أنه منح جون حق الإقامة لمدة ٦ أشهر بدون دفع إيجار! قال له: "إن أي شخص يمتلك الشجاعة الكافية للقيام بما قمت به يستحق تلك المنحة". وفيما بعد، دعا المدير جون إلى مكتبه، حيث عرض عليه ربع مليون دولار سنوياً في مقابل العمل لحسابه. ولقد رفض جون العرض لأنه كانت لديه خطط أخرى، ولكن العرض كان بمثابة تأكيد ومصادقة على شجاعته في التصرف.

وقد ساعدت تلك القفزة جون على تأسيس عيادة ناجحة مزدهرة، باعها فيما بعد لكي يبدأ في العمل بدوام كامل في تقديم استشاراته لمعالجين آخرين.

يقول جون: "لقد فتح لي الإقدام على تلك القفزة مدخلاً واسعاً. ولو أنني كنت قد تراجعت... لو أنني كنت حذراً أكثر مما ينبغي... لما كنت قد حققت الإنجاز الذي بنحني الحياة التي أعيشها اليوم".

أوه، من يبالي؛ اسع وراء الهدف بكل قوتك

هل ترغب في أن تشعر بالأمان وتكون شخصاً جيداً، أم في أن تقدم على المخاطر وتكون شخصاً عظيماً؟

جيمي جونسون

مدرب قاد فريق دالاس كاوبويز لكرة القدم الأمريكية إلى تحقيق بطولتين متتاليتين عامي ١٩٩٢ و ١٩٩٣

عندما كتب ريتشارد بول إيفانز كتابه الأول The Christmas Box، كان الكتاب ببساطة هدية حب إلى ابنتيه الصغيرتين فحسب. وفيما بعد، قام ريتشارد بصنع نسخ مصورة من الكتاب لأفراد الأسرة والأصدقاء، وانتشرت الأحاديث سريعاً حول حكايته التي تملأ القلب بالدفء والسلام. وبعد أن حفزته تلك الاستجابة الإيجابية لكتابه، بحث ريتشارد عن ناشر للكتاب. وعندما لم يجد من ينشره، قرر أن ينشره بنفسه.

ولكي يروج للكتاب، حصل على كشك صغير في مؤتمر

حيث كان المؤلفون المشهورون يوقعون على الكتب في أحد أركان قاعة العرض بين أنشطة أخرى عديدة. لاحظ ريتشارد أن هؤلاء المؤلفين المشهورين هم الوحيدون الذين يحظون بانتباه الصحافة والإعلام. ولاحظ أيضاً أنه عندما وصلت مجموعة المشاهير التالية في الموعد المحدد لهم، لم يتمكن أحدهم من المجيء.

وبشجاعته والتزامه نحو حلمه، قرر ريتشارد أن يقدم على قفزة أخرى. التقط صندوقين من صناديق الكتب، وتوجه نحو المقعد الخالي الذي لم يأت صاحبه، وجلس، وبدأ في التوقيع.

وعندما رأته إحدى السيدات من المسئولين عن المعرض جالساً على الطاولة، اقتربت منه لكي تطلب منه الرحيل. وبشجاعة، نظر إيفانز لأعلى وقبل أن تتمكن السيدة من النطق ببنت شفة، قال لها: "معذرة على التأخير". لم تستطع المرأة المذهولة إلا أن تنظر إليه وتسأله: "هل أحضر لك شيئاً تشربه؟". وفي العام التالي، كان إيفانز هو الكاتب الرئيسي في المعرض بعد أن وصل كتابه إلى قمة قائمة أكثر كتب نيويورك تايمز مبيعاً. ومنذ ذلك الحين، بيعت من الكتاب ٨ ملايين نسخة بأكثر من ١٨ لغة، وتم تحويله إلى فيلم تليفزيوني أنتجته شبكة سي بي أس وفاز بجائزة إيمي. وبعد أن لاقى الكتاب سابقاً رفض العديد من دور النشر الكبرى، تم شراء حق نشر وتوزيع الكتاب بواسطة دار سيمون أند شوستر مقابل رقم قياسي قدره ٤,٢ مليون دولار.

العيش في الخطر يعني القفز من فوق الجرف، وصنع الأجنحة في الطريق إلى أسفل.

راي برادبيري

مؤلف أكثر من ٥٠٠ عمل أدبي

كن مستعداً للمجازفة بكل شيء من أجل حلمك

فقط من يجرءون على الفشل الذريع هم من يستطيعون تحقيق الإنجازات الهائلة.

روبرت إف. كنيدي

المحامي العام السابق وعضو مجلس الشيوخ الأمريكي

في يناير من عام ١٩٨١، أقدم المستثمر العقاري روبرت ألين على تحد -وضع فيه كل ما يملك على المحك- كان من شأنه أن يؤدي لنجاح أو فشل حياته المهنية الجديدة كمؤلف وقائد ندوات ودورات. كان يبحث عن طرق للترويج لكتابه الجديد Nothing Down: How to Buy Real Estate with Little or No Money Down. وعندما شعر بالإحباط تجاه الإعلان الذي قام بتصميمه قسم العلاقات العامة في دار النشر، وجد بوب نفسه يعبر بدون تفكير أو إعداد عما كان يعتقد أنه يجب قوله في الإعلان: "إننا بحاجة إلى توضيح أن أحدهم يمكنه شراء منزل أو عقار بدون دفع مقدم".

ورد الناشر قائلاً: "ماذا تعني؟".

وأجاب بوب: "لست أدري. يمكنك أن تأخذني إلى إحدى المدن، وتأخذ مني محفظتي وتعطيني مائة دولار، وسأشتري بها عقاراً".

سأله الناشر: "كم من الوقت سيستغرق منك هذا؟".

فأجاب بوب: "لست أدري. ربما أسبوعاً، وربما ثلاثة أو أربعة أيام، اثنين وسبعين ساعة".

سأله الناشر: "أيمكنك حقاً أن تفعل هذا؟!".

ووجد بوب نفسه في مأزق حقيقي وقد أدرك في تلك اللحظة أنه لم يفعل هذا أبداً من قبل ولا يعرف على وجه اليقين ما إذا كان يستطيع أن يفعله الآن أم لا. كان عقله يقول لا، وكان قلبه يقول نعم.

وقد أطاع بوب قلبه وقال: "نعم، يمكنني فعل هذا على الأرجح".

ورد الناشر: "حسناً، إذا كنت تستطيع فعل هذا، فإليك عنوان الإعلان الذي سنقوم بنشره: لذا فقد قال إنه سيأخذ مني محفظتي، ويعطيني ورقة فئة مائة دولار، ويبعث بي لشراء عقار دون أن أستخدم شيئاً من مالي الخاص".

وقال بوب: "حسناً، لنطلق هذا الإعلان"، وقاموا بنشر الإعلان، الذي كان غاية في النجاح.

وفي غضون أشهر معدودة من نشر الكتاب، أصبح رقم واحد في قائمة أفضل كتب مجلة التايم مبيعاً، كما أصبح أيضاً أحد أفضل كتب نيويورك تايمز مبيعاً على مدار ٤٦ أسبوعاً.

وفي وقت لاحق من هذا العام، تلقى بوب اتصالاً هاتفياً من صحفي في لوس أنجلوس تايمز قال له: "إننا لا نعتقد أنك تستطيع القيام بما تزعم أنك تستطيع القيام به".

ورد عليه بوب قائلاً: "حسناً، يسعدني أن أواجه هذا التحدي"، ثم أردف مازحاً: "ما رأيك بموعد لذلك عام ٢٠٥٠". ولكنهم في التايمز كانوا جادين؛ جادين في التشهير ببوب ومهاجمته. لذا فقد قال الصحفي: "سأشهر بك. إننا لا نحب إعلانك، ونعتقد أنك مخادع محتال، وسوف نفضحك". وكان على بوب الخائف والعازم صاحب الإصرار في الوقت ذاته أن يقبل التحدي، وحدد بوب موعداً بعد ٤ أسابيع".

وفي ١٢ يناير ١٩٨١، قابله صحفي التايمز في فندق ماريوت شرق مطار لوس أنجلوس الدولي. لم يكن بوب قد نال قسطاً كافياً من النوم في الليلة السابقة. وفي واقع الأمر، لم يكن قد نال قسطاً كافياً من النوم على مدار الشهر السابق للموعد بأكمله. كان يرقد مستيقظاً في الليل وهو يفكر فيما إذا كان يستطيع حقاً إنجاز العمل في ذلك الوقت القصير أم لا. كان يشعر أن قبول التحدي هو الشيء الصحيح الذي ينبغي عليه القيام به، ولكنه كان لا يعلم بعد ما إذا كان يستطيع بالفعل مواجهة هذا التحدي أم لا.

استقلا معاً طائرة واتجها إلى سان فرانسيسكو، وبدأ بوب العمل على الفور بكثير من الطاقة والجهد والالتزام والكفاءة. ذهب على الفور إلى مكتب عقاري وبدأ في كتابة عروض الشراء دون دفع مقدم، وقام موظفو المكتب باصطحاب الرجلين إلى الخارج دون إبطاء، وهو ما اعتبره بوب "ليس بالبداية الجيدة".

وبدأ بوب يفكر: آه، إنني في ورطة كبيرة الآن. سأخسر كل شيء. لقد انتهى كل شيء. لن أتمكن من إنجاز هذا العمل قط. ما الذي كنت أفكر فيه؟ هل كان خائفاً؟ "أوه، بالتأكيد. لقد كنت أشعر بالرعب". ولكنه ظل يجري مكالمة هاتفية وراء أخرى وراء أخرى، وأخيراً، وفي

نهاية اليوم الأول تقريباً، بدأ يحقق بعض النجاح ووجد عقاراً كان أحدهم مستعداً لبيعه له. وفي صباح اليوم التالي، كان لديه عرض مكتوب تقدم به لشراء العقار.

لذا فإن الأمر لم يتجاوز ٢٤ ساعة إلا بقليل قبل أن يتمكن من شراء العقار الأول. ثم قال بوب: "إن الأمر لم ينته بعد. لقد أعطيتني ٧٢ ساعة، ولقد رتبت حياتي على هذا الأمر على مدار الأيام الثلاثة التالية. دعنا نرى كم عقاراً يمكننا شراؤه". وعند هذه النقطة، أصبح الصحفي مشجعاً له، فلقد خسر التحدي على أي حال، وكلما كانت خسارته أكبر كانت القصة أفضل.

لقد كان يقول من قبل: "سأشهر بك وأفضحك"، والآن أصبح يقول: "مرحى يا بوب، هيا يا فتى، افعلها. إذا كنت ستهزمني، فاهزمني بقوة". ولقد فعل بوب. لقد اشترى ٧ عقارات بقيمة ٧٠٠,٠٠٠ دولار في ٥٧ ساعة، ورد للصحفي ٢٠ دولاراً من الـ ١٠٠ دولار التي منحها له في بداية الأمر.

وقد كان المقال التالي، الذي نشرته صحيفة لوس أنجلوس تايمز وباعته لعشرات الصحف الأخرى التي نشرته في جميع أنحاء الولايات المتحدة، هو ما رسخ حياة بوب المهنية. لقد خاطر بكل شيء، ولقد ربح الكثير وحقق نجاحاً مبهراً في مجاله! وقد استمر كتابه في النجاح إلى أن حقق أكثر من مليون نسخة مبيعات وأصبح الكتاب الحادي عشر في قائمة أكثر الكتب مبيعاً في حقبة الثمانينيات من القرن الماضي.

التحدي

إذا كنت ترغب في تحقيق هدف سام، فسيكون عليك الإقدام على بعض المخاطر.

ألبرتو سالازار

فائز بثلاثة من سباقات ماراثون نيويورك سيتي في أعوام ١٩٨٠، و ١٩٨١، و ١٩٨٢، ومتحدث رسمي باسم شركة نايك الآن

تبدو حياة روبرت ألين وكأنها قامت على القفز في الفراغ من أجل إثبات أن طرقه يمكن أن تحقق النجاح وأنها تنجح بالفعل –مع كل شخص، بغض النظر عن مكانته– في تحقيق الثروة والثراء والرفاهية في حياة الناس. فحتى بعد نجاحه المذهل في شراء سبعة منازل في سان فرانسيسكو في أقل من ٧٢ ساعة دون دفع أي مقدم، ظلت الصحافة تهاجمه قائلة: "حسناً، إنه قادر على ذلك بالتأكيد، ولكن الشخص العادي لا يستطيع القيام بنفس الشيء". ولقد كانت رسالة بوب هي أن أي شخص يستطيع شراء عقار دون دفع مقدم، ولكن الصحافة ظلت تقاوم بحجة: "حسناً، إنه ليس أي شخص".

قال لي بوب: "لقد شعرت بالغيظ حقاً من الصحافة حتى قلت: "يمكنكم أن ترسلوني الى أي من صفوف العاطلين، وتدعوني أختار أحد الأشخاص المفلسين، العاطلين، المحبطين، [illegible] تحقيق الثروة، وفي غضون تسعين يوماً، سيكون قد وقف على قدميه مجدداً واستعاد توازنه وقوته وأصبح يمتلك خمسة آلاف دولار نقداً في البنك، ولن يضع

قدمه مرة أخرى مطلقاً في أحد صفوف من يحصلون على إعانات البطالة"".

وذهب بوب إلى سانت لويس، وطلب من العمدة السابق الإشراف على المشروع، وذهب إلى مكتب إعانات البطالة، وقام بتوزيع ١٢٠٠ نشرة يعرض فيها تعليم الناس كيف يتمكنون من تحقيق الاستقلال المالي. وحيث إنه كان يتوقع أن تكتظ القاعة بالحاضرين، فقد أعد القاعة بحيث تتسع لـ ٣٠٠ مقعد، ولكن ٥٠ شخصاً فقط هم الذين حضروا، وقد انصرف نصف هؤلاء في الاستراحة الأولى بمجرد أن سمعوا عن مقدار الجهد الذي سيكون عليهم بذله والعمل الذي سيكون عليهم الالتزام به. وبعد عملية مقابلة شخصية موسعة، لم يبق إلا ثلاثة أزواج فقط وعمل بوب مع هؤلاء الأزواج الثلاثة. وعلى الرغم من أن جميعهم تمكنوا من إتمام بعض الصفقات في الـ ٩٠ يوماً الأولى، فإن واحداً منهم فقط هو الذي تمكن من الناحية الفنية من كسب ٥٠٠٠ دولار نقداً على مدار الأشهر الثلاثة. وقد تمكنوا جميعاً من إتمام المزيد من الصفقات خلال العام ومن تغيير حياتهم بعدة طرق متنوعة. فالزوج الذي تمكن من تحقيق ٥٠٠٠ دولار نقداً في الـ ٩٠ يوماً الأولى تمكن أيضاً من كسب أكثر من ١٠٠,٠٠٠ دولار على مدار الأشهر الـ ١٢ التالية. ومرة أخرى، عن طريق الإقدام على مخاطرة ضخمة، والقفز في الفراغ، أثبت بوب وجهة نظره وتمكن أخيراً من جعل الصحافة تتراجع.

وقد قام بعد ذلك بتأليف كتاب عن هذه التجربة اسمه "التحدي" The Challenge. وعلى الرغم من أن هذا الكتاب كان أقل كتبه نجاحاً، حيث لم يبع إلا ٦٥,٠٠٠ نسخة فقط، فإنه أصبح الكتاب الأكثر جلباً للربح، لأنه كان الكتاب الأول على الإطلاق الذي يضع عليه اسمه، وعنوانه، ورقم هاتفه. وقد اتصل أكثر من ٤٠,٠٠٠ شخص ممن قرءوا هذا الكتاب بمكتب بوب، ودفعوا في النهاية ٥,٠٠٠ دولار لحضور برنامج بوب التدريبي المتطور. هذا يعني ٢ مليون دولار، وهو ليس بمبلغ سيئ يكسبه المرء مقابل كونه مستعداً للإقدام على المخاطرة مرة أخرى.

سر نجاحي هو أنني أقضم ما هو أكثر قليلاً مما أستطيع مضغه، وأمضغ بأقصى سرعة أستطيع المضغ بها.

بول هوجان

ممثل

نية طيبة صادقة... وارتباط ضعيف

إذا كنت ترغب في أن تظل هادئاً ومطمئناً أثناء تقدمك في الحياة، فينبغي أن تكون لديك نية طيبة أكيدة وصادقة وارتباط ضعيف بالنتائج. إنك تفعل كل ما بوسعك فعله من أجل تحقيق النتائج التي ترغب فيها، ثم تتوقف بعد ذلك. أحياناً لا تستطيع تحقيق النتيجة المرجوة في الموعد المحدد الذي كنت تريده. تلك هي الحياة. إنك تواصل التقدم فحسب في الاتجاه المؤدي إلى هدفك حتى تصل إليه. وأحياناً تكون للقدر خطط أخرى، وكثيراً ما تكون تلك الخطط أفضل من الخطط التي كنت قد وضعتها في عقلك. هذا هو السبب الذي [illegible] تضيف عبارة: "هذا أو شيء أفضل" إلى نهاية توكيداتك.

عندما كنت في إجازة مع عائلتي ذهبنا فيها في رحلة بحرية إلى جزر تاهيتي منذ عامين، شرعت أنا، وابني كريستوفر، وابن زوجتي ترافيس -اللذان كانا معاً يبلغان ١٢ عاماً من العمر في ذلك الحين- في رحلة بالدراجات حول جزيرة بورا-بورا مع بعض الأشخاص الآخرين ممن صحبونا على السفينة التي ذهبت بنا إلى هناك. كانت نيتي هي أن أجعل من هذا اليوم تجربة ارتباط مع ولدي الاثنين. كانت الريح تهب عاصفة في ذلك اليوم، وكانت الرحلة رحلة صعبة بحق. وفي ذلك الوقت، سقطت ستيفي إيلر -التي كانت تكافح مع حفيدها الذي يبلغ ١١ عاماً في التقدم- سقطة بشعة وجرحت ساقها بشدة. ولأننا كنا قلة قليلة في مؤخرة المجموعة، فقد تأخرنا لمساعدتها. لم تكن هناك منازل أو متاجر ولا حتى سيارات مارة في ذلك الركن النائي المنعزل من الجزيرة، وهو ما كان يعني أنه ما من وسيلة لطلب المساعدة؛ لذا فقد قررنا -بعد أن حاولنا القيام ببعض الإسعافات الأولية غير المتقنة- أن نتقدم جميعاً معاً. وبعد أن مل الصبيان من سرعة تقدمنا البطيئة، أسرعا بالتقدم وحدهما، في حين قضيت أنا الساعات العديدة التالية في ركوب الدراجة أحياناً والمشي بجوار صديقتي الجديدة أحياناً إلى أن وصلنا أخيراً إلى أحد الفنادق، حيث استدعينا للسيدة المصابة سيارة أجرة، وانضممت أنا إلى الصبيين اللذين كانا قد شرعا في إكمال الرحلة حول الجزيرة سباحة. وفي تلك الليلة، طلبت منا ستيفي وزوجها كارل الانضمام إلى عائلتهما على العشاء.

وقد اتضح أنهما كانا عضوين في لجنة اختيار المرشحين للقمة الدولية للإنجاز International Achievement Summit التي كانت ترعاها أكاديمية الإنجاز Academy of Achievement، والتي كانت رسالتها هي "إلهام الشباب بأحلام إنجاز جديدة في عالم مليء بالفرص التي لا حدود لها" وذلك عن طريق جمع أكثر من ٢٠٠ ممثل عن الجامعات وشباب الخريجين من جميع أنحاء العالم معاً من أجل التواصل مع قادة معاصرين تمكنوا من تحقيق أهداف صعبة أو مستحيلة من أجل خدمة إخوانهم في البشرية. وبعد الوقت الذي قضيناه معاً، قررا ترشيحي لأكون أحد أعضاء الأكاديمية وأحصل على جائزة الطبق الذهبي التي تمنحها، وأنضم إلى من حصلوا على الجائزة من قبل ومنهم الرئيس السابق بل كلينتون، وبلاسيدو دومينجو، وجورج لوكاس، وعمدة نيويورك رودلف جولياني، وعضو مجلس الشيوخ الأمريكي جون ماكين، وديزموند توتو. ولأن ترشيحي قد تم قبوله، فقد تمكنت من حضور المؤتمر السنوي الذي يعقد على مدار أربعة أيام مع بعض أكثر قادة المستقبل لمعاناً وتألقاً، وبعض الأشخاص شديدي الإنجاز والإثارة في العالم في عام ٢٠٠٤، وسأكون قادراً على حضور القمة كل عام ما بقي من حياتي، بل ويمكنني حتى أن أحضر الصبيين إلى أحد الاجتماعات المستقبلية!

ولو أنني كنت مرتبطاً بشكل كلي لا حياد عنه بالنتيجة الأصلية التي كنت أبغي تحقيقها وهي قضاء يوم رائع مع ولديّ بشكل جعلني أترك ستيفي في رعاية الآخرين وأنصرف، لكنت قد فقدت فرصة أكبر صادفتني بشكل عفوي تلقائي. لقد تعلمت مع مرور السنين أنه عندما يبدو أن أحد الأبواب قد أغلق أمامك، فإن باباً آخر يفتح. عليك فقط أن تظل إيجابياً، وتظل واعياً، وتنظر لترى ما هذا الباب وأين هو. فبدلاً من أن تنزعج عندما لا تتمخض الأمور عما كنت تتوقعه وترغب فيه، اسأل نفسك دائماً هذا السؤال: "ما الفرصة التي يمثلها هذا؟".

المبدأ

١٦

كن مستعداً لدفع الثمن

لو علم الناس قدر الجهد الذي كان علي بذله والعمل الشاق الذي كان علي القيام به من أجل اكتساب مهارتي، لما بدت لهم تلك المهارة مدهشة على الإطلاق.

مايكل أنجلو

نحات ورسام من عصر النهضة قضى ٤ سنوات راقداً على ظهره يرسم سقف كنيسة سيستين

وراء كل إنجاز عظيم تقف قصة أبطالها التعليم، والتدريب، والممارسة، والتنظيم، والانضباط، والتضحية. عليك أن تكون مستعداً لدفع الثمن.

ربما كان هذا الثمن هو الإصرار على نشاط واحد معين وإرجاء كل شيء آخر في حياتك إلى وقت لاحق مؤقتاً. وربما كان الثمن هو استثمار كل ثروتك أو مدخراتك الشخصية بالكامل. وربما كان هو استعدادك للتخلي عن الأمن الذي تتمتع به في موقفك الحالي.

ولكن على الرغم من أنه هناك أشياء عديدة تكون مطلوبة في المعتاد من أجل تحقيق نتيجة طيبة مثمرة، فإن الاستعداد للقيام بما هو مطلوب يضيف هذا البعد الإضافي إلى الخليط الذي يساعدك على الصمود في مواجهة التحديات، والعقبات، والألم، وحتى الجراح الشخصية الشديدة.

الألم مؤقت فحسب... ولكن الفوائد تدوم للأبد

أذكر أنه في الألعاب الأولمبية لعام ١٩٧٦، كانت منافسات ألعاب الجمباز للرجال تجذب انتباه العالم بأسره. فمع زئير الجماهير في الخلفية، تمكن الياباني شون فوجيموتو من الهبوط عن جهاز الحلقة بثبات على الأرض بعد أن أدى حركة التفاف دائرية ثلاثية مثالية ليحصد الميدالية الذهبية في ألعاب الجمباز للفرق. وبوجه كانت قسماته تتلوى من الألم، وزملاء يحبسون أنفاسهم من الترقب، أدى فوجيموتو مجموعة حركات يكاد يكون لا خطأ ولا زلل فيها وهبط هبوطاً

مذهلاً، على ركبة يمنى كانت مكسورة. لقد كان عرضاً مدهشاً للشجاعة والالتزام.

وعندما تم إجراء مقابلة معه فيما بعد ليتحدث عن الفوز الذي حققه، كشف فوجيموتو أنه على الرغم من أنه جرح ركبته خلال تمرين أرضي سابق، فقد أصبح من الواضح مع استمرار المنافسة أن الميدالية الذهبية ستتحدد على جهاز الحلقة، الذي هو أعظم نقاط قوته. قال فوجيموتو: "لقد اخترقني الألم كالسكين، وتزاحمت الدموع في عيني. ولكنني الآن صاحب الميدالية الذهبية وقد ذهب الألم".

ما الذي منح فوجيموتو تلك الشجاعة غير العادية في مواجهة ألم معذب رهيب ومجازفة كبيرة بالتعرض لإصابة جد خطيرة؟ لقد كان ذلك هو الاستعداد لدفع الثمن، وتاريخ طويل على الأرجح من دفع الثمن كل يوم من أجل مجرد الفوز بفرصة للمنافسة في الأولمبياد.

التدريب، التدريب، التدريب

عندما لعبت مع مايكل جوردون في الفريق الأولمبي، كانت هناك فجوة كبيرة بين قدراته وقدرات اللاعبين العظماء الآخرين في الفريق. ولكن ما أثار إعجابي هو أنه كان دائماً أول من ينزل أرض الملعب وآخر من يغادره.

ستيف ألفورد

أحد الفائزين بالميدالية الذهبية في الأولمبياد، ولاعب بالدوري الأمريكي لكرة السلة للمحترفين، وكبير مدربي كرة السلة في جامعة إيوا

قبل أن يصبح بل برادلي عضواً بمجلس الشيوخ الأمريكي من نيوجيرسي، كان لاعب كرة سلة مدهشاً. لقد كان لاعباً شهيراً في جامعة برينستون، وفاز بميدالية ذهبية أولمبية في عام ١٩٦٤، وخاض بطولات دوري كرة السلة للمحترفين NBA مع فريق نيويورك نيكس، وأصبح عضواً في هيئة شرف كرة السلة الأمريكية. كيف كان يؤدي بهذه البراعة في الرياضة التي كان يمارسها؟ حسناً، أحد الأسباب هو أنه كان يتمرن لمدة ٤ ساعات كل يوم عندما كان في المدرسة العليا.

وفي مذكراته التي كتبها في عام ١٩٩٦، يقدم لنا برادلي الشرح التالي لنظامه التدريبي الذي وضعه لنفسه: "واصلت التدريب بعد أن رحل زملاء الفريق. إن برنامج التدريب الخاص بي لا ينتهي قبل أن أسجل ١٥ رمية متصلة من كل منطقة من خمس مناطق مختلفة من الملعب". وكان برادلي إذا أخفق في رمية واحدة، يعيد الكرة منذ البداية. ولقد اتبع هذا الإجراء طوال سنوات دراسته في الجامعة وفي حياته المهنية كلاعب كرة سلة محترف.

لقد نمى لديه هذا الالتزام القوي تجاه التدريب بعد أن حضر معسكرات كرة السلة الصيفية التي [illegible] فريق سانت لويس هوكس والتي تعلم فيها أهمية التدريب. "اعلم أنك في الوقت الذي لا تمارس فيه التدريب، يكون شخص ما في مكان ما يفعل ذلك

وعندما تلتقيان معاً، بافتراض أن قدراتكما متساوية تقريباً، فإنه سيفوز عليك". وقد حفظ بل تلك النصيحة عن ظهر قلب، وقد أثمرت ساعات العمل الشاق والتدريب المضني ثمرة يانعة. لقد سجل بل برادلي ما يزيد على ٣,٠٠٠ نقطة في ٤ سنوات لعب فيها كرة السلة في المدرسة العليا.

اللاعبون الأولمبيون يدفعون الثمن

لقد تعلمت أن الطريقة الوحيدة التي يمكن أن تصل بها إلى أي شيء تريده في الحياة هي أن تتدرب على تحقيقه بكل ما أوتيت من قوة وجهد. وسواء كنت موسيقاراً، أو كاتباً، أو لاعباً رياضياً، أو رجل أعمال، فلا مفر من هذا. فإذا فعلت فستفوز؛ وإذا لم تفعل فلن تفوز.

بروس جينر

صاحب الميدالية الذهبية الأولمبية في المنافسات العشارية

وفقاً لما كتبه جون تروب في صحيفة يو أس أيه توداي، فإن "اللاعب الأولمبي العادي يتدرب لمدة ٤ ساعات يومياً على مدار ٣١٠ يوم على الأقل سنوياً على مدار ست سنوات قبل أن يحقق النجاح. ويبدأ التحسن مع التدريب كل يوم. وبحلول الساعة السابعة صباحاً، يكون معظم اللاعبين الرياضيين قد انتهوا من القيام بما هو أكثر مما يقوم به معظم الناس في يومهم بالكامل... وفي حالة تكافؤ الموهبة، يستطيع الرياضي الأفضل تدريباً بشكل عام أن يبز زميله الذي لم يبذل جهداً كافياً، وعادة ما يكون أكثر ثقة عند نقطة البداية. تدرب جريج لوجانيس على كل واحدة من حركاته ٣٠٠٠ مرة على مدار أربع سنوات قبل إحدى الدورات الأولمبية. وقامت كيم زميسكال بكل لفة من لفات حركات الجمباز ٢٠,٠٠٠ مرة تقريباً، وقامت جانيت إيفانز بأكثر من ٢٤٠,٠٠٠ دورة. إن التدريب يؤدي للنجاح، ولكنه ليس سهلاً أو بسيطاً. يتدرب السباحون لمسافة ١٠ أميال يومياً في المتوسط، وبسرعة تصل إلى ٥ أميال في الساعة في حمام السباحة. قد لا تبدو تلك سرعة كبيرة، ولكن متوسط معدل ضربات القلب لديهم يصل إلى ١٦٠ ضربة طوال الوقت. جرب صعود مجموعة من درجات السلم ركضاً، ثم افحص معدل ضربات قلبك. بعد ذلك تخيل أن عليك القيام بهذا لمدة أربع ساعات! ومتوسط المسافة التي يقطعها عداؤو الماراثون أسبوعياً هي ١٦٠ ميلاً بسرعة ١٠ أميال في الساعة.

وعلى الرغم من أن معظم من يقرءون هذا الكلام لن يصبحوا أبداً أبطالاً أولمبيين، ولا حتى يرغبون في ذلك، فإنهم يستطيعون أن يحققوا مستوى عالمياً في أي شيء يفعلونه عن طريق بذل الجهد المنظم النشيط من أجل التفوق في أي مجال، أو حرفة، أو مهنة يختارونها. ولكي تفوز في أي لعبة تختار أن تلعبها، ينبغي عليك أن تكون مستعداً لدفع الثمن.

ليست الرغبة في الفوز هي المهمة؛ فالجميع لديهم تلك الرغبة. وإنما المهم هو الرغبة في الاستعداد للفوز.

بول "بير" بريانت

مدرب كرة قدم في الجامعات، وصاحب ٣٢٣ انتصاراً، بما فيها ٦ بطولات قومية و١٣ لقباً لبطولات اتحاد الجنوب الشرقي

عشر مرات بشكل مثالي

إذا فوت التمرين ليوم واحد، فإنني أعلم ذلك. وإذا فوت يومين، يعلم مديري ذلك. وإذا فوت ثلاثة أيام، يعلم جمهوري ذلك.

أندريه بريفين

عازف بيانو، وقائد فرقة موسيقية، ومؤلف موسيقى

أصبح توم بوير اليوم مستشار إنتاجية يعمل مع العديد من الشركات الكبرى مثل سيمنز، وموتورولا، وبولارويد. ولكنه كان في سنوات مراهقته وفي بداية العشرينات من عمره عازف كلارينت مخلصاً. ولأنه كان مستعداً لدفع الثمن المتمثل في ساعتي تدريب كل يوم -حتى أثناء إجازات الأسرة- فإنه كان يفوز باستمرار بجميع منافسات ولاية أوهايو. في إحدى السنوات، قام قائد فريق الاوركسترا الوائق في المدرسة العليا بوضع إحدى المقطوعات الموسيقية التي ألفها روزيني في افتتاحية برنامج منافسات الولاية لأنه كان يعتقد أن أحداً لن يكون لديه عازف كلارينت يمكنه العزف المنفرد على الكلارينت بنفس المستوى الذي يعزف به توم. ولكن ما لم يكن يعلمه هو أنه بالرغم من أن مدة المقطوعة تتراوح بين ٢٠ و ٣٠ ثانية من العزف المنفرد، فإنها صعبة بشكل لا يكاد يصدق على كل مستوى يمكن تخيله؛ وربما كانت أصعب مقطوعة عزف منفرد على الكلارينت على الإطلاق.

وعندما دخل توم الدرس التالي مع روبرت ماركيلوس، عازف الكلارينت الأساسي في اوركسترا كليفلاند في ذلك الوقت، نظر إليه وقال: "كيف أحظى بفرصة للقيام بهذا بنجاح؟".

ونظر إليه ماركيلوس وقال: "مع شيء على هذا القدر من الصعوبة... إذا استطعت عزفه عشر مرات متتالية بشكل مثالي وبدون خطأ واحد في قاعة التدريب، تكون لديك فرصة لعزفه على المسرح بنجاح". ثم أردف قائلاً: "اعزف". وعندما قام توم بعزفه بشكل صحيح، رفع أحد أصابعه وقال: "واحد. اعزفه مرة أخرى". ثم رفع إصبعين وقال: "اثنان. اعزفه مرة أخرى". ثم رفع ثلاثة أصابع وقال: "ثلاثة. اعزفه مرة أخرى". ثم أخطأ توم.

وضع ماركيلوس سبابته وإبهامه معاً مشكلاً رقم صفر باللغة الإنجليزية، وقال: "ابدأ من جديد. اعزفه مرة أخرى... واحد. اعزفه مرة أخرى... اثنان. اعزفه مرة أخرى". وظل الحال على هذا طوال ٤٥ دقيقة قبل أن يتمكن توم من عزف المقطوعة المنفردة ١٠ مرات متتالية دون أن يخطئ. وكل ما كان يفعله معلمه هو أن يرفع أصابعه ويعد: واحد، اثنان، ثلاثة... وعندما تمكن توم من عزف المقطوعة عشر مرات متتالية بدون خطأ واحد، نظر إليه معلمه وابتسامة صغيرة تعلو وجهه، وقال: "والآن أخبرني بما تعلمته". وعندئذ، وعندئذ فقط، أوضح لتوم بعض الأشياء التي تجعل من عزف المقطوعة أمراً أكثر سهولة إلى حد ما.

وقد تمكن توم من عزف المقطوعة المنفردة بشكل مثالي رائع في المنافسة، وفيما بعد، وبعد مرور ٦ سنوات قضاها في معهد كليفلاند للموسيقى، تمكن توم من حجز موقعه في اوركسترا كليفلاند لمدة عامين.

قابلت سيدة في منتصف العمر عازف الكمان الأسطوري إيزاك ستيرن بعد إحدى الحفلات الموسيقية وقالت له: "أوه، إنني مستعدة بالتضحية بحياتي مقابل أن أتمكن من العزف مثلك!". ورد عليها ستيرن قائلاً: "وهذا ما فعلته أنا بالضبط يا سيدتي!".

لقد عزم على أن يكون فناناً بأي ثمن

كانت حقبة السبعينيات من القرن الماضي، وكان ويلاند حالة تقليدية من حالات الفنانين الذين يتضورون جوعاً بعد أن وضع كل ما يملك في محاولة لتحقيق حلمه. لقد كان يرسم اللوحات ويبذل جهداً كبيراً. كان يقيم العروض الفنية في مدرسته العليا المحلية ويبيع لوحاته الأصلية مقابل ٣٥ دولاراً فقط، وهو يعلم أن الطريقة الوحيدة التي يستطيع أن يتطور بها كفنان هي أن يبيع لوحاته مقابل أي مبلغ يمكنه الحصول عليه لكي يكسب المال الكافي لشراء الأدوات اللازمة التي يحتاج إليها لصنع المزيد من اللوحات.

وفي أحد الأيام، وفي لحظة كان من الممكن أن تصبح فيما بعد اللحظة الحاسمة بالنسبة للفنان الشاب، قالت والدة ويلاند له: "إن الفن ليس وظيفة حقاً، إنه هواية. والآن اذهب واحصل على وظيفة حقيقية". وفي اليوم التالي، أوصلته إلى مكتب بطالة ديترويت. ولكن ما أفزع ويلاند بعد ذلك أنه تم طرده من ثلاث وظائف مختلفة في ثلاثة أيام متتالية. لم يكن يستطيع تركيز عقله على عمل المصانع الممل؛ لقد كان يرغب في أن يكون مبدعاً ويرسم. وبعد أسبوع من ذلك، قام ببناء أستوديو للرسم في الدور السفلي من المنزل وعمل فيه ليلاً ونهاراً على رسم مجموعة لوحات أكسبته في النهاية منحة دراسية كاملة للدراسة في مدرسة فنية في ديترويت.

لقد كان ويلاند يرسم في كل دقيقة يستطيع الرسم فيها، واستطاع بيع بعض لوحاته، ولكنه على مدار سنوات كان يستطيع العيش بالكاد. ولكن لأنه كان مصراً على أن الفن هو الشيء الوحيد الذي كان يرغب في القيام به، فقد استمر في العمل وتحسين مهاراته.

وفي أحد الأيام، أدرك ويلاند أن عليه الذهاب إلى حيث يزدهر الفنانون الآخرون وتولد الأفكار الجديدة. وكانت وجهته هي المستعمرة الفنية الشهيرة في لاجونا بيتش، كاليفورنيا، حيث انتقل إلى أستوديو ضيق صغير كان يعمل ويعيش فيه على مدار سنوات عديدة إضافية. وفي النهاية، تمت دعوته للمشاركة في المهرجان السنوي، حيث تعلم كيف يتحدث عن عمله ويتفاعل مع هواة جمع اللوحات. وبعد ذلك مباشرة، اكتشفته معارض هاواي ولكنها كانت كثيراً ما تبيع لوحاته دون أن تدفع له أي شيء. وبدافع الإحباط الذي شعر به تجاه بيع لوحاته بثمن مرتفع دون أن يحصل هو على أي شيء، أدرك ويلاند أن عليه أن يمتلك معرضاً خاصاً به. ففي معرضه الخاص، يمكنه التحكم في جميع جوانب عملية بيع لوحاته الفنية، بدءاً من الإطار الذي توضع فيه، والكيفية التي يتم تعليقها بها، وانتهاءً بكيفية بيعها ومن الذي يقوم ببيعها. واليوم، وبعد ٢٦ عاماً من افتتاحه معرضه الأول في لاجونا بيتش، ينتج ويلاند ١٠٠٠ عمل فني سنوياً (بعضها يتم بيعه بسعر ٢٠٠,٠٠٠ دولار للوحة الواحدة)، ويقيم تعاوناً فنياً مع الرفاق في ديزني، ويمتلك أربعة منازل في هاواي، وكاليفورنيا، وفلوريدا، ويعيش الحياة التي كان دائماً ما يحلم بها.

ربما كنت أنت أيضاً ترغب في تحويل هوايتك إلى مهنة كما فعل ويلاند. يمكنك أن تصبح صاحب نجاح ضخم عن طريق عمل ما تحب عمله إذا كنت مستعداً لدفع الثمن. يقول ويلاند: "في البداية، يجب أن تعاني أولاً بشكل ما، وتستسلم لجميع من حولك. ولكن ليس هناك شيء أفضل من تحقيق النجاح في النهاية بشروطك الخاصة".

أياً كان الثمن

في عام ١٩٨٧، انتقل الشاب جون أسراف من تورنتو، أونتاريو، إلى إنديانا بوليس، إنديانا، ليصبح شريكاً في شركة RE/MAX الصغيرة الناشئة للتوكيلات العقارية. وقد كان جون مستعداً بالتأكيد لدفع الثمن.

فعندما كان أصدقاؤه يجلسون في المقاهي ليحتسوا المشروبات، كان جون يعمل على تحقيق حلمه بإقناع المكاتب العقارية الموجودة بالانضمام إلى نظام RE/MAX. ظل جون يحاول مع خمسة من الوكلاء العقاريين كل يوم على مدار ٥ أعوام.

في البداية، كان الوكلاء يهزءون من جون ويطردونه خارج مكاتبهم. فلماذا يتخلون عن جزء من دخلهم الحالي أو عن سمعتهم للانضمام إلى شركة توكيلات جديدة فشلت مرتين من قبل بالفعل؟ ولكن جون كان متحمساً لحلمه شغوفاً به. وفي خضم حماسه، حاول أن يضم المكتب العقاري الأول في إنديانا في ذلك الوقت. ظنوا أنه مخبول، ولكن جون كان يتمتع بالصبر والمثابرة والإصرار، وبعد خمس سنوات فحسب، تمكن هو وزملاؤه في الاتحاد من تحقيق مبيعات تتجاوز المليار دولار وتصدر موقع القيادة في السوق. واليوم أصبحت مؤسسة RE/MAX في إنديانا والتي تضم ١٥٠٠ وكيل مبيعات تحقق مبيعات تقدر بـ ٤ مليارات دولار سنوياً ومكاسب تتجاوز ١٠٠ مليون دولار سنوياً كعمولات.

واليوم أصبح جون يكسب دخلاً مربحاً للغاية من شركته في إنديانا، ويعيش في جنوب كاليفورنيا، حيث لديه متسع كبير من الوقت يقضيه مع ولديه، ويمارس اهتمامات عملية أخرى، ويكتب الكتب، ويعلم الآخرين صيغة النجاح الخاصة به.

بذل الجهد

أحد جوانب دفع الثمن هو الاستعداد للقيام بكل ما يتطلبه الأمر من أجل إنجاز المهمة. وينبع هذا من إعلانك أنك ستنجز المهمة أياً كان الثمن، وأياً كان الوقت الذي يتطلبه إنهاؤها، وأياً كانت العقبات والمستجدات. إنه اتفاق منته. إنك مسئول عن النتائج التي ترغب في تحقيقها وتنوي تحقيقها. لا أعذار ولا مبررات، فقط أداء راقي المستوى أو نتيجة واضحة كبيرة يمكن الاعتماد عليها. فكر فيما يلي:

- مايكل كريشتون هو صاحب المسلسل التليفزيوني الحائز على جائزة إيمي والذي يحمل عنوان ER. لقد باعت كتبه أكثر من ١٠٠ مليون نسخة بـ ٣٠ لغة مختلفة، وتم تحويل ١٢ منها إلى أفلام سينمائية وتليفزيونية قام هو بإخراج ٧ منها. وتشتمل قائمة كتبه وأفلامه على Jurassic Park - The Andromeda Strain – Congo – Coma – Twister – و Westworld. إنه الشخص الوحيد في الولايات المتحدة الذي كان صاحب الكتاب الأول، والفيلم الأول، والمسلسل التليفزيوني الأول في نفس الوقت. ومع كل مواهبه الطبيعية، ظل مايكل يقول: "إن الكتب لا تتم كتابتها، وإنما تتم إعادة كتابتها.... هذا أحد الأشياء التي يصعب قبولها للغاية، خاصة بعد أن تكون إعادة الكتابة السابعة لم تؤد الغرض تماماً".
- أعاد إرنست همينجواي كتابة روايته "وداعاً للسلاح" ٣٩ مرة. وأدى هذا الالتزام بالتميز بعد ذلك إلى الفوز بجائزة بوليتزر وجائزة نوبل في الأدب.
- تلقى سكوت بيك ٥٠٠٠ دولار فقط كدفعة مقدم عن كتابه The Road Less Traveled إلا أنه كان مستعداً لدفع الثمن من أجل تحقيق حلمه. وخلال العام الأول بعد نشر الكتاب، كان قد شارك في ١٠٠٠ مقابلة عبر الراديو من أجل الإعلان عن كتابه والترويج له. وقد ظل يجري مقابلة واحدة على الأقل كل يوم على مدار ١٢ عاماً، مما جعل الكتاب يظل في قائمة أفضل كتب نيويورك تايمز مبيعاً لأكثر من ٥٤٠ أسبوعاً (رقم قياسي) ويبيع أكثر من ١٠ ملايين نسخة بأكثر من ٢٠ لغة من لغات العالم.

الموهبة أرخص من ملح الطعام، وما يفرق بين الشخص الموهوب والشخص الناجح هو العمل وبذل الجهد.

ستيفن كينج

مؤلف للعديد من الكتب الأكثر مبيعاً وصاحب أكثر من ٤٠ كتاباً [illegible]
وتم تحويل العديد منها إلى أفلام سينمائية

الأمر يتعلق بصنع القوة الدافعة

عندما يقلع أحد الصواريخ المتجهة إلى الفضاء، يستهلك الجزء الأكبر من إجمالي الوقود المزود به في التغلب على قوة الجاذبية الأرضية. وبمجرد أن يتمكن من هذا، يمكنه الإبحار في الفضاء لبقية الرحلة بالكامل. وبالمثل، فإن اللاعب الرياضي الهاوي غالباً ما يتدرب لأيام كاملة بجهد شاق لفترات تمتد لسنوات. ولكن بعد الفوز بميدالية ذهبية أو بطولة عالية، كثيراً ما تأتي عروض المصادقة، وعقود التحدث الرسمي باسم الشركات، والارتباطات الخطابية، واتفاقات بضائع التجزئة، وفرص تجارية أخرى متدافعة، مما يسمح لهم بإبطاء سرعتهم قليلاً والاستفادة من القوة الدافعة التي تمكنوا من صنعها في وقت سابق من حياتهم المهنية.

وبالمثل، في أي عمل أو مهنة، بمجرد أن تكون قد دفعت الثمن اللازم لكي تصنع من نفسك خبيراً، أو شخصاً صاحب استقامة يستطيع تقديم نتائج عالية الجودة في الوقت المحدد، فإنك تبدأ في حصد فوائد ذلك طوال ما بقي من عمرك. عندما بدأت أنا في إلقاء الخطب والأحاديث، لم يكن أحد قد سمع بي من قبل. وعندما قدمت المزيد والمزيد من الخطب والأحاديث والندوات التي كانت تقدم ما يريده العملاء، نمت سمعتي واشتهر اسمي. إن لدي ملفاً مليئاً بخطابات التزكية المتألقة وسجلاً من المصداقية تم بناؤه على مدار سنوات عديدة قدمت فيها أحاديث مجانية وبأجور رمزية زهيدة حتى تمكنت من شحذ وتطوير مهاراتي. ونفس الشيء كان ينطبق على كتابة الكتب. لقد استغرق الأمر سنوات عديدة حتى أصبحت أتقن هذا العمل.

إذا شاركت في التسويق الشبكي مثلاً، فسيكون عليك أن تعمل لعدد ساعات لا حصر له في البداية، دون أن تحصل على ما تستحقه من المال. قد تعمل لشهور دون أن تحقق دخلاً حقيقياً، ولكن الأثر المضاعف لجهودك يأتي في النهاية، وتتمكن أخيراً من كسب المال بشكل أكبر بكثير مما كان يمكنك أن تتخيله في وقت من الأوقات.

إن صنع القوة الدافعة هو جزء مهم للغاية من عملية النجاح. وفي واقع الأمر، الأشخاص الناجحون يعرفون أنك إذا كنت مستعداً لدفع الثمن في البداية، فإنك تستطيع حصد الفوائد والمكافآت بعد ذلك طوال حياتك.

تجاوز مرحلة الارتباك

قال مستشار الأعمال والمشاريع مارشال ثربر ذات مرة: "إن أي شيء يستحق القيام به بشكل جيد يستحق الخطأ والزلل عند القيام به في بادئ الأمر". هل تتذكر عندما حاولت لأول مرة تعلم قيادة السيارة، أو ركوب الدراجة، أو العزف على آلة موسيقية، أو ممارسة رياضة ما؟ لقد كنت تدرك مقدماً أنك ستشعر بالكثير من الارتباك في البداية. ولقد افترضت أن الارتباك ما هو إلا [illegible] مطلوب لتعلم تلك المهارة الجديدة التي كنت تبغي تعلمها. حسناً، ليس من المدهش إذن أن هذا الارتباك الأولي ينطبق على أي شيء تحاول القيام

به، لذا عليك أن تكون مستعداً لتجاوز مرحلة الارتباك تلك لكي تصبح خبيراً بارعاً. الأطفال يمنحون أنفسهم تصريحاً بهذا. ولكن مع الأسف، عندما نصبح كباراً ناضجين، كثيراً جداً ما نخشى ارتكاب خطأ لدرجة أننا لا نسمح لأنفسنا بأن نشعر بالارتباك، لذا فإننا لا نتعلم بالطريقة التي يتعلم بها الأطفال. إننا نخشى جداً ارتكاب الأخطاء.

إنني لم أتعلم التزلج حتى كنت في الأربعينيات من العمر، وفي البداية لم أكن بارعاً فيه على الإطلاق. ومع مرور الوقت، ومع الدروس والتدريبات، تحسنت فيه. كما أنني لم أبدأ في العزف على البيانو حتى أصبحت في الثامنة والخمسين من العمر، وقد تطلب الأمر مني وقتاً طويلاً لكي أتقن العزف عليه ببراعة.

إن أبسط الأمور تكون صعبة ومربكة في البداية. ولكن لكي تكتسب مهارة جديدة أو تتحسن في أداء أي شيء ترغب في القيام به، عليك أن تكون مستعداً للاستمرار في التقدم برغم الخوف من أن تبدو كالأحمق أو أن تبدو غبياً لبعض الوقت.

تعرف على الثمن الذي ينبغي عليك دفعه

من البديهي أنك إذا لم تكن تعرف ما هو الثمن فإنك لا تستطيع دفعه. أحياناً تكون الخطوة الأولى هي الاستعلام عن الخطوات المطلوبة من أجل تحقيق هدفك المرغوب.

على سبيل المثال: العديد من الناس –وربما كنت واحداً منهم– يقولون إنهم يرغبون في امتلاك يخت. ولكن هل قمت من قبل بالبحث والتقصي من أجل معرفة مقدار المال الذي سيكون عليك أن تكسبه حتى تتمكن من شراء ذلك اليخت... أو عن التكلفة التي ستتكلفها مقابل إرساء يختك في الميناء المحلي... أو عن تكلفة عمليات الصيانة، والتزود بالوقود، والتأمين، والتصريح شهرياً؟ ربما كان عليك أن تقوم بعملية بحث لتتعرف على التكاليف التي كان على الآخرين دفعها من أجل تحقيق أحلام مشابهة لأحلامك. ربما كان عليك أيضاً أن تصنع قائمة بأسماء العديد من الأشخاص الذين تمكنوا من تحقيق ما ترغب في تحقيقه وتقابلهم وتعرف منهم التضحيات التي كان عليهم القيام بها على الطريق نحو تحقيق هدفهم أو حلمهم.

قد تكتشف أن بعض التكاليف أكثر مما ترغب في دفعه. وقد لا ترغب في المخاطرة بصحتك، أو علاقاتك، أو بمدخرات حياتك من أجل هدف معين. عليك أن توازن بين جميع الأمور. فوظيفة الأحلام تلك قد لا تستحق التضحية بزواجك، أو بأطفالك، أو بفقد التوازن في حياتك. أنت فقط من تستطيع تحديد ما هو مناسب لك، والثمن الذي أنت مستعد لدفعه.

قد تكتشف أن ما ترغب فيه لا يفيدك على المدى البعيد. ولكن إذا كان سيفيدك، فعليك أن تعرف ما ستحتاج إلى عمله، ثم ابدأ في عمله.

المبدأ

١٧

اطلب! اطلب! اطلب!

عليك أن تطلب. الطلب، من وجهة نظري، هو سر النجاح والسعادة الأكثر فعالية والأكثر تجاهلاً في العالم.

بيرسي روس

رجل خير ومليونير عصامي صاحب ملايين متعددة

التاريخ مليء بالأمثلة على ثروات هائلة وفوائد مذهلة حصل عليها الناس ببساطة عن طريق طلبها. إلا أن الأمر المدهش هو أن الطلب –أحد أكثر مبادئ النجاح قوة وفعالية على الإطلاق– ما زال يمثل تحدياً يعوق معظم الناس. فإذا كنت لا تخشى طلب أي شيء من أي شخص، فتجاوز هذا الفصل إلى الفصل التالي. ولكن إذا كنت مثل معظم الناس، فالأرجح أنك تعوق نفسك عن تحقيق النجاح عن طريق عدم مطالبتك بالمعلومات، والمساعدة، والدعم، والمال، والوقت وهي الأشياء التي تحتاجها من أجل تحقيق رؤيتك وتحويل حلمك إلى واقع.

لماذا يخشى الناس الطلب

لماذا يشعر الناس بكل هذا الخوف من الطلب؟ إنهم يخشون العديد من الأشياء منها أن يبدو للآخرين أنهم معوزون، أو يبدون حمقى أو أغبياء في نظرهم. ولكنهم في أغلب الأحوال يخشون ملاقاة الرفض. إنهم يخشون سماع كلمة "لا".

والحقيقة المؤلمة هي أنهم في واقع الأمر يرفضون أنفسهم مسبقاً. إنهم يقولون "لا" لأنفسهم قبل أن تتاح لأي شخص آخر مجرد فرصة.

عندما كنت طالباً بالدراسات العليا في مدرسة التعليم بجامعة شيكاغو، شاركت في مجموعة لتطوير الذات مع ٢٠ شخصاً آخر. وفي أحد التمرينات التي كنا نقوم بها، سأل أحد الرجال إحدى السيدات ما إذا كانت تجده جذاباً. لقد صدمتني جرأة سؤال هذا الرجل وشعرت بالحرج نيابة عنه، حيث كنت أتخوف من الاستجابة التي قد يحصل عليها. ولكن المرأة أخبرته أنه تجده جذاباً بالفعل. وبعدها سألتها أنا، وقد شجعني النجاح الذي حققه الرجل، ما إذا كانت تجدني جذاباً أيضاً أم لا. وبعد هذا التمرين الصغير على "السؤال بجرأة"، أخبرتنا العديد من

النساء أنهن تجدن أن الخوف الرهيب الذي يشعر به الرجال فيما يتعلق بطلب مقابلة على الغداء مثلاً مع امرأة هو خوف لا يصدق. قالت تلك المرأة: "إنكم ترفضون أنفسكم حتى قبل أن تمنحونا الفرصة لذلك. يجب أن تقدموا على المخاطرة، فقد نقبل الطلب ونوافق".

لا تفترض أن الرد الذي ستحصل عليه هو "لا". خاطر بطلب أي شيء تحتاجه أو تريده. فإذا قال الطرف الآخر "لا"، فإن الأمور لا تكون قد أصبحت أسوأ حالاً مما كانت عليه قبل أن تطلب. وإذا قال "نعم"، فإن الأمور تكون أفضل حالاً بكثير. إنك لن تحصل على علاوة، أو تبرع، أو غرفة تطل على البحر، أو خصم، أو عينة مجانية، أو موعد، أو وظيفة أفضل، أو طلبية، أو موعد توصيل أفضل، أو تمديد في فترة السداد، أو إجازة، أو مساعدة في أعمال المنزل ما لم تكن مستعداً لطلب ذلك.

كيف تطلب ما تريد

هناك علم خاص بطلب ما تريده أو تحتاجه في الحياة والحصول عليه، وقد قمت أنا ومارك فيكتور هانسن بكتابة كتاب كامل في هذا الشأن. وعلى الرغم من أنني أعتقد أنك ستعرف المزيد عن هذا الأمر عن طريق قراءة كتابنا الذي يحمل اسم The Aladdin Factor، فإنني أقدم لك هنا بعض التلميحات السريعة التي ستساعدك على البدء:

١. **اطلب كما لو كنت تتوقع الحصول على ما تريده.** اطلب وأنت تتوقع توقعاً إيجابياً. اطلب وكأنك حصلت بالفعل على ما تريده. إنها صفقة منتهية. اطلب كما لو كنت تتوقع بشكل مؤكد أن تحصل على الموافقة.

٢. **افترض أنك تستطيع.** لا تبدأ بافتراض أنك لا تستطيع الحصول على ما تريد. إذا كنت ستفترض، فافترض أنك تستطيع الحصول على تحديث. افترض أنك تستطيع الحصول على مائدة بجوار النافذة. افترض أنك تستطيع إعادة البضاعة التي اشتريتها دون مشاكل. افترض أنك تستطيع الحصول على منحة دراسية، أو أنك تستطيع الحصول على علاوة، أو أنك تستطيع حجز تذكرة في هذا الوقت المتأخر. لا تفترض أبداً ضد نفسك.

٣. **اطلب من شخص يستطيع منحك ما تريد.** حدد الشخص أولاً. "من الذي أحتاج للتحدث إليه لكي..."، "من المخول له اتخاذ قرار بشأن..."، "من الذي سيجب علي مقابلته من أجل...".

٤. **كن واضحاً ومحدداً.** في حلقاتي الدراسية، كثيراً ما أسأل: "من يرغب في المزيد من المال؟". وأختار شخصاً ممن يرفعون أيديهم، وأعطي هذا الشخص دولاراً. وأقول له: "لقد أصبحت تملك المزيد من المال الآن. هل أنت راض؟".

ويرد هذا الشخص في المعتاد قائلاً: "كلا، إنني أريد أكثر من هذا".
لذا فإنني أعطيه بضعة أرباع، وأسأله: "هل يكفيك هذا؟".
ويقول: "كلا، إنني أريد أكثر من هذا".

"حسناً، كم تريد إذن؟ يمكننا أن نلعب لعبة "المزيد" هذه لأيام دون أن نصل أبداً إلى ما تريده".

وعادة ما يمنحني هذا الشخص رقماً محدداً، وعندئذ أوضح له مدى أهمية التحديد الواضح للأمور. إن الطلبات الغامضة غير المحددة تسفر عن نتائج غامضة غير محددة أيضاً. يجب أن تكون طلباتك محددة. وعندما يتعلق الأمر بالمال، يكون عليك أن تطلب مقداراً محدداً.

لا تقل: أريد علاوة.
قل: أريد علاوة مقدارها ٥٠٠ دولار شهرياً.

وعندما يتعلق الطلب بالتوقيت الذي تريد إنجاز عمل ما فيه، لا تقل "في أقرب وقت"، أو "متى كان هذا ملائماً". قدم تاريخاً وتوقيتاً محددين.

لا تقل: أريد قضاء بعض الوقت معك في عطلة نهاية الأسبوع.
قل: أود الخروج لتناول العشاء ومشاهدة فيلم سينمائي معك مساء يوم الجمعة.

وعندما يتعلق الطلب بالسلوك، كن محدداً أيضاً. حدد بالضبط ما تريد من الشخص الآخر القيام به.

لا تقل: أريد مزيداً من المساعدة في أعمال المنزل.
قل: أريد منك أن تغسل الأطباق كل ليلة بعد العشاء، وتأخذ القمامة خارج المنزل مساء الاثنين والخميس.

٥. **اطلب بشكل متكرر.** أحد مبادئ النجاح الأكثر أهمية هو الإصرار وعدم الاستسلام. فعندما تطلب من الآخرين في أي وقت أن يسهموا في تحقيق أهدافك بأي شكل كان، سيرفض بعض الناس ذلك. ربما كانت لديهم أولويات، والتزامات أخرى، وأسباب تدعوهم لعدم المشاركة؛ وهذا لا يعيبك أنت أو ينتقص منك.

فقط تعود على فكرة أنه سيكون هناك الكثير من الرفض على الطريق المؤدي إلى النجاح. والأساس هنا هو ألا تستسلم. فعندما يقول لك أحدهم "لا"، استمر في الطلب. لماذا؟ لأنك عندما تستمر في الطلب –حتى وإن كنت تطلب من نفس الشخص مراراً وتكراراً– فإنك قد تحصل على الموافقة...

في يوم مختلف
عندما يكون الشخص في حالة مزاجية أفضل

عندما تكون لديك معلومات جديدة يمكنك تقديمها
بعد أن تكون قد أثبت التزامك تجاه هذا الشخص
عندما تتغير الظروف
بعد أن تتعلم كيف تنهي العرض بشكل أفضل
بعد أن تقيم مع الشخص الآخر علاقة مودة وحميمية أفضل
عندما تزداد ثقة هذا الشخص بك
بعد أن تكون قد سددت ديونك
عندما تتحسن حالة الاقتصاد

الأطفال يفهمون مبدأ النجاح هذا جيداً، وربما بشكل أفضل من أي شخص كبير ناضج. إنهم يطلبون نفس الشيء من نفس الشخص مراراً وتكراراً بدون أي تردد. وفي النهاية يتغلبون عليه وينالون ما يريدون.

قرأت ذات مرة قصة في مجلة People عن رجل تقدم لطلب يد نفس المرأة أكثر من ٣٠ مرة. لقد ظل يكرر طلبه مرة بعد أخرى دون أن يستسلم لرفضها الذي تكرر مرة بعد مرة، وفي النهاية قالت: "نعم"!

إحصائية معبرة

وجد هربرت ترو، خبير التسويق في جامعة نوتردام، أن:

- ٤٤ ٪ من جميع موظفي المبيعات يكفون عن المحاولة بعد المكالمة الأولى
- ٢٤ ٪ يكفون بعد المحاولة الثانية
- ١٤ ٪ يكفون بعد المحاولة الثالثة
- ١٢ ٪ يكفون عن محاولة البيع لعملائهم المحتملين بعد المكالمة الرابعة

ويعني هذا أن ٩٤٪ من موظفي المبيعات يكفون عن محاولة البيع بعد المكالمة الرابعة. ولكن ٦٠٪ من إجمالي المبيعات يتم بعد المكالمة الرابعة. تلك الإحصائية المعبرة توضح أن ٩٤٪ من موظفي المبيعات لا يمنحون أنفسهم فرصة مع ٦٠٪ من المشترين المحتملين.

قد تكون لديك القدرة، ولكن يجب أن يكون لديك الإصرار والعناد أيضاً! لكي تكون ناجحاً، عليك أن تطلب، وتطلب، وتطلب، وتطلب!

اطلب وسوف تعطى

في عام ٢٠٠٠، طارت سيلفيا كولينز الطريق الطويل من أستراليا إلى سانتا باربرا لكي تحضر إحدى ندواتي التي تعقد على مدار أسبوع، والتي تعلمت فيها قوة الطلب. وبعد عام من ذلك، تلقيت منها الخطاب التالي:

> لقد قمت بتحول في طريقي المهني، وأقوم الآن ببيع ابتكارات جديدة على شاطئ جولد كوست لحساب شركة تدعى جولدي كوست بروبرتي. إنني أعمل مع فريق من الشباب معظمهم في العشرينات من العمر! ولقد ساعدتني المهارات التي اكتسبتها من خلال حلقاتك الدراسية في أن أؤدي بشكل جيد وأكون جزءاً نشطاً وفعالاً من فريق ناجح! ينبغي أن أخبرك كيف أن امتلاك تقدير مرتفع للذات وعدم الخوف من الطلب هي أشياء قد أثرت في هذا العمل!
>
> في اجتماع حديث لفريق العمل، تم سؤالنا عما نحب أن نعمله في يوم بناء الفريق من كل شهر. سألت المدير الإداري مايكل: "ما الهدف الذي تطلب منا تحقيقه مقابل أخذنا إلى إحدى الجزر لمدة أسبوع؟".
>
> صمت جميع من كانوا حول الطاولة ونظروا نحوي باندهاش، من الواضح أن طلباً كهذا كان خارج منطقة ارتياح الجميع. ونظر مايكل حوله ثم نظر إلي وقال: "حسناً، إذا حققتم ... (وحدد هدفاً مالياً)، فسأصطحب الفريق بالكامل (عشرة أفراد) إلى سلسلة صخور جريت باريرا".
>
> في الشهر التالي حققنا الهدف وانطلقنا إلى جزيرة ليدي إيليوت لمدة أربعة أيام، وكانت تذاكر الطيران، ووسائل الترفيه، والطعام، وجميع الأنشطة على نفقة الشركة. ولقد قضينا أربعة أيام غاية في الروعة والجمال، قمنا بالغطس معاً، وأشعلنا النار على الشاطئ وجلسنا حولها، ومارسنا الحيل الطريفة على بعضنا البعض، وحظينا بالكثير من المرح!
>
> وبعد ذلك، وضع أمامنا مايكل هدفاً آخر وقال إنه سيأخذنا إلى جزر فيجي إذا حققناه، وقد حققنا هذا الهدف في ديسمبر! وعلى الرغم من أن الشركة تدفع نفقات تلك الرحلات، فإن مايكل متقدم بمسافة شاسعة في مستوى زيادة المبيعات!

ليس لديك ما تخسره عن طريق الطلب بل قد تكسب كل شيء

لكي تكون ناجحاً، عليك أن تقدم على بعض المخاطر، وإحدى هذه المخاطر الاستعداد للمخاطرة بمواجهة الرفض. إليك رسالة بريد إلكتروني تلقيتها من دونا هوتشرسون، التي سمعت حديثي في المؤتمر الذي كانت تقيمه شركتها في سكوتسدال، أريزونا.

> أنا وزوجي دال سمعناك تتحدث في مؤتمر شركة وولسورث في بداية شهر يناير، كان دال حاضرا كأحد أزواج الموظفين.... ولقد أعجبه كثيرا قولك إنه ليس لديك ما تخسره عن طريق الطلب أو المحاولة. وبعد أن سمع حديثك، قرر أن يسعى وراء أحد

أهداف حياته (ورغباته الشديدة)، وهذا الهدف هو أن يحظى بوظيفة كبير مدربي أحد الفرق في لعبة كرة القدم. تقدم لأربع وظائف شاغرة في منطقة المبيعات التي أعمل فيها، وطلبته مدرسة سيبرنج العليا في اليوم التالي، ودعته لملء طلب الوظيفة على شبكة الإنترنت. وقد فعل ذلك على الفور واستطاع النوم بالكاد في تلك الليلة. وبعد مقابلتين شخصيتين، تم اختياره من بين ٦١ متقدماً آخر. واليوم قبل دال وظيفة كبير مدربي كرة القدم في مدرسة سيبرنج هاي سكول في سيبرنج، فلوريدا.

نشكرك على إلهامك وتحفيزك لنا!

وإليك مقتطف من رسالة بريد إلكتروني أخرى تلقيتها من دونا الصيف الماضي:

بعد السيطرة على البرنامج الذي استمر لمواسم متعاقبة كان فريق المدرسة يحقق فيها فوزاً واحداً و ٩ هزائم (ويتمتع بسمعة طيبة في الاستسلام للهزيمة)، قاد دال الفريق إلى تحقيق رقم قياسي في الفوز (حيث حقق الفوز في ٤ مباريات متتالية تقدم بها من المؤخرة كثيراً في آخر ثلاث دقائق منها جميعاً)، وحقق بطولة المقاطعة لأول مرة في تاريخ المدرسة الذي يمتد ٧٨ عاماً. ولقد حصل أيضاً على لقب "مدرب العام في المقاطعة"، و"قصة العام الرياضية". والأمر الأكثر أهمية أنه غير حياة العديد من اللاعبين، وأفراد المدرسة، والطلاب الذين عمل معهم.

هلا منحتموني بعض المال؟

في عام ١٩٩٧، شرع تشاد برجراك البالغ من العمر ٢١ عاماً في مهمة لرجل واحد هي تنظيف نهر المسيسبي. بدأ تشاد مهمته باستخدام يديه وقارب طوله ٢٠ قدماً فقط. ومنذ ذلك الوقت، تمكن تشاد من تنظيف أكثر من ١٠٠٠ ميل على ضفاف المسيسبي، و ٤٣٥ ميلاً أخرى على ضفاف نهر إلينوي، ورفع أكثر من مليون طن من الأنقاض عن ضفاف النهرين. لقد جمع تبرعات تبلغ أكثر من ٢,٥٠٠,٠٠٠ دولار وضم إليه أكثر من ٤٠٠٠ شخص لمساعدته في حملته العتيقة تلك.

عندما أدرك تشاد أنه سيحتاج إلى المزيد من المراكب والزوارق، والشاحنات والمعدات، طلب مساعدة الولاية والهيئات المحلية الرسمية، ولكنه لم ينل إلى الخذلان. وحيث إنه من النوع الذي لا يمكن إثناؤه عما يفعله، أمسك تشاد بدفتر أرقام الهاتف، وبحث عن أرقام الشركات، واتصل بشركة Alcoa، لأنها كما يقول: "تبدأ بأول حرف من الحروف الأبجدية A".

طلب تشاد التحدث إلى رئيس الشركة مسلحاً فقط بالتزامه الحماسي بتحقيق حلمه. وفي النهاية منحته شركة ألكوا ٨٤٠٠ دولار، وبعد ذلك تابع الاتص[illegible] أسماؤها بأول الحروف الأبجدية، واتصل بشركة Anheuser-Busch. وكما هو مذكور في مجلة

Smithsonian، فإن ماري أليس راميرز، مديرة النشاط البيئي بالشركة تتذكر محادثتها الأولى مع تشاد كما يلي:

سألها تشاد: "هلا منحتموني بعض المال؟".

ردت راميرز: "من أنت؟".

أجاب تشاد: "أنا شخص يرغب في التخلص من النفاية على ضفاف المسيسبي".

سألته راميرز: "هل يمكنك أن تقدم لي عرضاً؟".

ورد تشاد: "وما هو العرض؟".

وفي النهاية، دعت راميرز تشاد إلى اجتماع معها ومنحته شيكاً بقيمة ٢٥٠٠٠ دولار لتوسيع مشروع تجميل ضفاف المسيسبي الذي بدأه.

الشيء الذي كان أكثر أهمية من معرفة تشاد بكيفية جمع المال وتقديم العروض هو رغبته الواضحة المؤكدة في صنع اختلاف في مجتمعه، وكذلك حماسه الذي لا يذبل، وإخلاصه الكامل للمشروع، واستعداده لطلب ما يحتاج إليه.

ففي النهاية، تم توفير كل ما كان يحتاج إليه تشاد عن طريق الطلب. والآن أصبح لديه مجلس إدارة مؤلف من محامين، ومحاسبين، وغيرهم من المتخصصين. كما أن لديه العديد من الموظفين بدوام كامل، وآلاف المتطوعين.

وفي تلك العملية، لم يقم تشاد فقط بتنظيف آلاف الأميال من ضفاف أنهار المسيسبي، والينوي، وأناكوستيا، وبوتوماك، وميسوري، وأوهايو، وروك -حيث تخلص كما ذكرنا سابقاً من أكثر من مليون طن من النفاية والأنقاض- ولكنه أيضاً جذب الانتباه إلى صحة وجمال جميع تلك الأنهار والمسئولية التي يشترك فيها الجميع عن الحفاظ على نظافتها وجمالها.

ابدأ في الطلب اليوم

خصص بعض الوقت اليوم لتكتب قائمة بالأشياء التي تريدها ولكنك لا تطلبها في المنزل، أو المدرسة، أو العمل. وإلى جوار كل بند، دون الكيفية التي تمنع نفسك بها من الطلب. ما الذي تخشاه؟ وبعد ذلك، دون التكلفة التي تتكلفها نتيجة عدم الطلب. وبعد ذلك، دون الفوائد التي يمكن أن تحصل عليها لو أنك طلبت.

خصص بعض الوقت أيضاً لكتابة قائمة بالأشياء التي تحتاج إلى طلبها فيما يتعلق بفئات الأهداف السبعة التالية والتي أوضحناها بالتفصيل في "المبدأ ٣" ("حدد ما تريده") وهي كما يلي: الماليات، الحياة المهنية، وقت الفراغ والترفيه والمرح، الصحة، العلاقات، المشروعات والهوايات الشخصية، والإسهام في المجتمع الأكبر والعالم. قد تشتمل تلك الأشياء على علاوة، قرض، تقييم على أدائك، توجيه، مصادقة، شهادة، وقت راحة من أجل المزيد من التدريب، شخص يرعى الأطفال، تدليك، عناق، أو المساعدة في مشروع تطوعي.

١٨

ارفض الرفض

إننا نواصل العودة من جديد، أكثر قوة، وليس أكثر ضعفاً، لأننا لا نسمح للرفض بأن يهزمنا. إنه يقوي من عزمنا وإصرارنا فحسب. ليست هناك طريقة أخرى لكي تكون ناجحاً.

إيرل جي. جرافز

مؤسس وناشر مجلة Black Enterprise

إذا كنت ترغب في تحقيق النجاح، فسيكون عليك أن تتعلم كيف تتعامل مع الرفض. إن الرفض جزء طبيعي من الحياة. إنك تتعرض للرفض عندما لا يتم اختيارك في الفريق، عندما لا تحصل على الدور في المسرحية، عندما لا يتم انتخابك، عندما لا تتمكن من الالتحاق بالجامعة أو الكلية التي تختارها، عندما لا تحصل على الوظيفة أو الترقية التي تريدها، عندما لا تحصل على العلاوة التي تريدها، عندما لا تحصل على الموعد الذي طلبته، عندما لا تحصل على الإذن الذي طلبته، أو عندما يتم فصلك من العمل. إنك تتعرض للرفض عندما لا تنال مخطوطة الكتاب الذي كتبته القبول، عندما يتم رفض عرضك، عندما يتم تجاهل فكرتك الجديدة، عندما يتم تجاهل طلب جمع التبرعات، عندما لا يتم قبول تصميمك، عندما يرفض طلب العضوية الذي قدمته، أو عندما يتم رفض عرض الزواج الذي قدمته.

الرفض خرافة!

لكي تتغلب على الرفض، عليك أن تدرك أن الرفض حقاً ما هو إلا خرافة. إنه لا وجود له فعلياً. إنه ببساطة مجرد مفهوم تحمله في عقلك. فكر في الأمر. إذا طلبت من باتي أن تتناول العشاء معك ورفضت هي الفكرة، فإنك كنت ستتناول العشاء وحدك على أي حال قبل أن تطلب منها هذا الطلب، وأصبحت ستتناول العشاء وحدك أيضاً بعد أن طلبت منها ذلك. إن الموقف لم يزدد سوءاً، لقد ظل على حاله. وهو لا يزداد سوءاً إلا إذا حدثت نفسك بشيء إنساني من قبيل: "أرأيت، لقد كانت أمي على حق. إنني لن أروق لأحد مطلقاً. إنني أسوأ شخص في العالم!".

وإذا حاولت الالتحاق بجامعة هارفارد ولم تتمكن من ذلك، فإنك لم تكن في هارفارد من قبل أن تحاول الالتحاق بها، وكذلك لم تصبح في هارفارد بعد أن حاولت. ومرة أخرى، لم تصبح حياتك أسوأ حالاً، لقد ظلت على ما هي عليه. إنك حقاً لم تخسر أي شيء. وفكر في هذا: لقد قضيت حياتك السابقة بالكامل دون أن تلتحق بهارفارد؛ لذا فإنك تعلم تماماً كيف تعالج هذا الأمر.

الحقيقة هي أنه لا يكون لديك أبداً أي شيء تخسره عن طريق الطلب، وحيث إن هناك مكسباً محتملاً يمكن أن تحققه، ينبغي عليك أن تطلب بالتأكيد.

أحدهم ينتظر

عندما تطلب أي شيء من أي شخص في أي وقت، تذكر عبارة: "البعض سيوافق، والبعض سيرفض؛ ماذا في الأمر إذن؛ إن أحدهم ينتظر". بعض الناس سيوافقون على الطلب، وبعضهم سيرفضه. ماذا في هذا إذن! من المؤكد أن هناك في مكان ما شخصاً ينتظرك وينتظر أفكارك. إنها ببساطة لعبة أرقام. عليك أن تواصل الطلب عدة مرات إلى أن تحصل على الموافقة. إن الموافقة تنتظر. وكما يحب شريكي مارك فيكتور هانسن أن يقول: "إن ما تريده يريدك أيضاً". عليك فقط أن تستمر لوقت كافٍ لأن تحصل في النهاية على موافقة.

٨١ رفضاً، ثم ٩ موافقات متتالية

حضرت إحدى السيدات الندوة التي أعقدها والتي تحمل عنوان "ندوة تقدير الذات وذروة الأداء" وتغيرت حياتها على إثر تلك الندوة تغييراً جذرياً جعلها تتطوع للعمل معي في المساء والاتصال بالناس لتسجيل أسمائهم في ندوة تالية كنت سأعقدها في سانت لويس. لقد ألزمت نفسها بالاتصال بثلاثة أشخاص كل ليلة لمدة شهر. وتحولت العديد من المكالمات إلى محادثات طويلة مع أناس يوجهون فيضاً لا ينقطع من الأسئلة. كان إجمالي المكالمات الهاتفية التي أجرتها هو ٩٠ مكالمة. وقد قرر الـ ٨١ شخصاً الذين اتصلت بهم أولاً عدم المشاركة في الندوة، وقرر الـ ٩ الأخيرون المشاركة. لقد حققت نسبة نجاح قدرها ١٠٪، وهي نسبة جيد بالنسبة للمشاركات عن طريق الهاتف في هذا النوع من الأمور، ولكن أصحاب المشاركات التسعة جميعاً جاءوا في نهاية المكالمات. ماذا لو أنها كانت قد استسلمت بعد أول ٥٠ مكالمة، وقالت: "هذا لا يجدي نفعاً. الأمر لا يستحق ما أبذله من جهد. فلا أحد يرغب في المشاركة". ولكن لأنها كان لديها حلم إشراك الآخرين في التجربة التي غيرت حياتها، فإنها واصلت إجراء المكالمات بإصرار ومثابرة في مواجهة الكثير من الرفض، وهي تعلم أن المسألة هي في واقع الأمر لعبة أرقام. ولقد أثمر التزامها بالنتيجة التي كانت ترغبها في النهاية؛ فلقد كانت بمثابة وسيلة مفيدة في مساعدة ٩ أشخاص على تغيير حياتهم.

إذا كنت ملتزماً بهدف أو رسالة تثير حماسك والتزامك، فإنك تواصل التعلم من التجارب،

وتظل على الطريق الذي تسير فيه حتى النهاية، وتحقق النتائج المرغوبة في نهاية هذا الطريق.

لا تتخل عن حلمك أبداً.... الإصرار غاية في الأهمية. إذا كنت لا تمتلك الرغبة والإيمان بذاتك بحيث تظل تحاول بعد أن يقال لك عدة مرات إنه ينبغي عليك التوقف والاستسلام، فإنك لن تحقق حلمك أبداً.

تاوني أوديل

مؤلف كتاب Back Roads، من نخبة نادي كتب أوبرا Opra Book Club

قل "التالي!" فحسب

تعود على فكرة أنه سيكون هناك الكثير من الرفض على الطريق نحو النجاح. إن سر النجاح هو عدم الاستسلام. فعندما يقول لك أحدهم: "لا"، قل أنت: "التالي!". استمر في الطلب. عندما ترك كولونيل هارلان ساندرز دياره مع وعاء الطبخ ووصفة الطهي الخاصة به لطهي الدجاج المقلي، لاقى أكثر من ٣٠٠ رفض قبل أن يعثر على شخص يؤمن بحلمه. ولأنه رفض أن يقبل الرفض أكثر من ٣٠٠ مرة، أصبح هناك الآن ١١,٠٠٠ مطعم من مطاعم كنتاكي للدجاج المقلي في ٨٠ دولة في جميع أنحاء العالم.

إذا قال لك أحدهم لا، فاطلب من شخص غيره. تذكر أن هناك أكثر من ٥ مليارات شخص على سطح هذا الكوكب! سيقول لك شخص ما، في مكان ما، وفي وقت ما "نعم". لا تجعل خوفك أو غضبك يقيدك ويعوقك. انتقل إلى الشخص التالي مباشرة. إنها لعبة أرقام. أحدهم ينتظر لكي يقول لك: "نعم".

شربة دجاج للروح

في خريف عام ١٩٩١، بدأت أنا ومارك فيكتور هانسن عملية بيع أول كتب سلسلة "شربة دجاج للروح" لإحدى دور النشر. ذهبنا إلى نيويورك مع وكيلنا، جيف هيرمان، وقابلنا كل دار نشر كبرى وافقت على مقابلتنا. جميعهم قالوا إنهم ليسوا مهتمين بالأمر. قالوا: "إن مجموعات القصص القصيرة لا تحقق المبيعات"، أو "ليس هناك تلهف على شراء القصص"، أو "هذا العنوان لن ينجح أبداً". وبعد ذلك، لاقينا رفض ٢٠ دار نشر أخرى أرسلنا إليها بنسخة من الكتاب عبر البريد الإلكتروني. وبعد أن رفضتنا أكثر من ٣٠ دار نشر، أعاد لنا الوكيل الكتاب وقال: "معذرة، لا يمكنني بيع هذا الكتاب لكم". وماذا فعلنا نحن؟ قلنا: "التالي!".

كنا نعلم أيضاً أنه علينا أن نفكر بحرية وبشكل مبتكر. وبعد أسابيع من اعتصار عقولنا، راودتنا فكرة ظننا أنها ستحقق النجاح. قمنا بطباعة نموذج كان بمثابة وعد بشراء الكتاب

عندما يتم نشره. وكان النموذج يحتوي على مكان يكتب الناس فيه أسماءهم، وعناوينهم، وعدد النسخ التي يتعهدون بشرائها.

وبعد فترة دامت عدة شهور، طلبنا من كل شخص يحضر محاضراتنا أو ندواتنا أن يملأ النموذج إذا كان سيشتري بالفعل نسخة من الكتاب عندما يتم نشره. وفي النهاية، كانت لدينا وعود بشراء ٢٠,٠٠٠ نسخة من الكتاب.

وفي الربيع التالي، حضرت أنا ومارك المؤتمر الذي عقده اتحاد بائعي الكتب الأمريكيين American Booksellers Association في كاليفورنيا، وتجولنا بين أكشاك بيع الكتب، وتحدثنا مع جميع الناشرين الذين كانوا مستعدين للإنصات. وعلى الرغم من نسخ التعهد الموقع التي كنا نحملها لتوضح السوق المتوقع وعدد العملاء الذين سيشترون الكتاب، فقد لاقينا الرفض مراراً وتكراراً. ولكننا كنا نقول مراراً وتكراراً: "التالي!". وفي نهاية اليوم التالي الطويل للغاية، قدمنا نسخة من أول ٣٠ قصة يحتويها الكتاب لكل من بيتر فيجزو وجاري سيدلر، رئيسا شركة Health Communications, Inc المحدودة، وهي دار نشر مكافحة متخصصة في كتب الإدمان والتعافي، واللذين وافقا على اصطحاب النسخة معهما للمنزل وإلقاء نظرة على محتواها. وفي وقت لاحق من ذلك الأسبوع، أخذ جاري سيدلر مخطوطة الكتاب معه إلى الشاطئ وقرأها. ولقد أعجبته وقرر أن يمنحنا فرصة. لقد أثمرت مئات المرات التي قلنا فيها "التالي!" أخيراً! وبعد أكثر من ١٣٠ رفضاً، باع هذا الكتاب ٨ ملايين نسخة، وأنتج سلسلة من ٨٠ كتاباً من أكثر الكتب مبيعاً تمت ترجمتها إلى ٣٩ لغة.

وماذا عن نماذج التعهدات تلك؟ عندما تم نشر الكتاب أخيراً، قمنا بالحاق إعلان بالنماذج الموقعة، وقمنا بإرسالها إلى كل شخص على العنوان المذكور على النموذج الخاص به، وانتظرنا أن يرسلوا إلينا بالشيكات. وقد أوفى جميع من تعهدوا بشراء الكتاب تقريباً بالتزامهم. وفي واقع الأمر، قام رجل أعمال من كندا بشراء ١٧٠٠ نسخة من الكتاب وقدم نسخة لكل واحد من عملائه.

تلك المخطوطة التي كتبتها وعادت إليك للتو من عند محرر آخر هي رزمة غالية. لا تعتبرها مرفوضة. اعتبر أنك وجهتها "إلى المحرر الذي يستطيع تقدير عملي"، وأنها عادت إليك ببساطة وهي تحمل عبارة تقول: "ليس على هذا العنوان". فقط واصل البحث عن العنوان الصحيح.

باربرا كينج سولفر

مؤلفة أفضل الكتب مبيعاً The Poisonwood

١٥٥ رفضاً لم توقفه

عندما أراد ريك ليتل البالغ من العمر ١٩ عاماً أن يبدأ برنامجاً في المدرسة العليا يعلم الأطفال كيف يتعاملون مع مشاعرهم، ويتعاملون مع الصراع، ويتعرفون على أهداف حياتهم بوضوح، ويتعلمون مهارات التواصل والقيم التي من شأنها أن تساعدهم على عيش حياة أكثر فعالية وإشباعاً، قام بكتابة عرض وتوزيعه على أكثر من ١٥٥ مؤسسة. لقد كان ينام على المقعد الخلفي لسيارته، ويأكل زبدة الفول السوداني مع البسكويت والقرمشات معظم وقت السنة. ولكنه لم يتخل عن حلمه أبداً. وأخيراً، منحت مؤسسة كيلوج Kellogg Foundation ريك ١٣٠,٠٠٠ دولار (وهو ما يعني ١٠٠٠ دولار لكل رفض لاقاه تقريباً). ومنذ ذلك الحين، تمكن ريك وفريقه من جمع أكثر من ١٠٠ مليون دولار من أجل تنفيذ البرنامج في أكثر من ٣٠,٠٠٠ مدرسة في جميع أنحاء العالم. أصبح ٣ ملايين طفل سنوياً يتعلمون مهارات حياتية مهمة لأن شاب واحد في التاسعة عشرة من العمر رفض الرفض وظل يحاول إلى أن حصل على الموافقة.

وفي عام ١٩٨٩، تلقى ريك منحة قدرها ٦٥,٠٠٠,٠٠٠ دولار، وهي ثاني أكبر منحة تمنح في تاريخ الولايات المتحدة من أجل إنشاء مؤسسة الشباب الدولية International Youth Foundation. ماذا لو كان ريك قد استسلم بعد المائة رفض وقال لنفسه: حسناً، أعتقد أن هذا لا ينبغي أن يكون؟ كم كانت ستكون الخسارة هائلة بالنسبة للعالم وبالنسبة لهدف ريك الأعلى في حياته.

لقد طرق ١٢٥٠٠ باب

إنني أتلقى الرفض وأتعامل معه وكأنه شخص ينفخ بوقاً في أذني لكي يوقظني ويحفزني على الاستمرار والتقدم، وليس على الانسحاب.

سيلفستر ستالون

ممثل، وكاتب، ومخرج

عندما كان د. إيجناتيوس بيازا طبيباً شاباً يعالج الأمراض بتقويم العمود الفقري متخرجاً لتوه في الجامعة، قرر أنه يرغب في إنشاء مكتب في منطقة مونتيري باي في كاليفورنيا. وعندما خاطب اتحاد المعالجين بتقويم العمود الفقري المحلي من أجل المساعدة، نصحوه بأن يؤسس مكتبه في مكان آخر. لقد أخبروه أنه لن ينجح لأنه كان هناك بالفعل عدد أكبر مما ينبغي من المعالجين في المنطقة. وبشجاعة لا تعرف الوجل، طبق إيجناتيوس مبدأ "التالي". وعلى مدار شهور، ظل يتنقل من باب إلى باب منذ الصباح الباكر وحتى الغروب، ويقرع كل الأبواب. وبعد أن يقدم نفسه على أنه الطبيب الشاب الجديد في المدينة، كان يسأل بضعة أسئلة:

"أين يجب أن أؤسس مكتبي؟".

"ما الصحف التي ينبغي أن أنشر إعلاناتي فيها لأصل إلى السكان المحليين؟".

"هل ينبغي أن أفتح أبواب العيادة في وقت مبكر من الصباح أم أواصل فتحها في المساء أيضاً من أجل هؤلاء الذين يعملون في وظائف من التاسعة حتى الخامسة مساءً؟".

"هل أسمي العيادة "العيادة الغربية للعلاج بتقويم العمود الفقري" أم "عيادة إيجناتيوس للعلاج بتقويم العمود الفقري"؟".

وفي النهاية كان يسأل: "عندما أفتتح عيادتي، هل تودون تلقي الدعوات؟". وإذا قال الشخص الآخر "نعم"، كان يدون اسمه وعنوانه ويستمر.. يوماً بعد يوم، وشهراً بعد شهر. وعندما انتهى، كان قد طرق ١٢,٥٠٠ باب وتحدث مع أكثر من ٦٥٠٠ شخص. وقد تلقى الكثير من الرفض، وصادف الكثير من المنازل الخاوية. بل إنه تم حبسه في إحدى شرفات المنازل –بواسطة كلب حراسة قوي– فترة الظهيرة بالكامل في أحد الأيام! ولكنه أيضاً تلقى موافقات كافية جعلته يحظى بزيارة ٢٣٣ مريضاً جديداً خلال الشهر الأول بعد افتتاح العيادة ويحقق دخلاً قياسياً يصل إلى ٧٢,٠٠٠ دولار في ذلك الشهر؛ في منطقة "ليست بحاجة إلى أي معالج آخر" كما زعم اتحاد المعالجين بتقويم العمود الفقري!

تذكر أنك لكي تحصل على ما تريده، فستكون بحاجة إلى أن تطلب، وتطلب، وتطلب، وتقول التالي، التالي، التالي إلى أن تحصل على الموافقة (أو الموافقات) التي تسعى إليها! كان الطلب، وما زال، وسيظل دائماً لعبة أرقام. لا تأخذ الرفض على محمل شخصي، لأنه ليس كذلك. إنه يعني أن التوافق لم يحدث بعد؛ إلى أن يحدث.

بعض تجارب الرفض الشهيرة

إن الفتاة –كما يبدو لي– لا تمتلك مفهوماً أو شعوراً خاصاً من شأنه أن يرفع ذلك الكتاب فوق مستوى "الفضول".

مقتبسة من مذكرة رفض كتاب The Diary of Anne Frank

كان على كل شخص تمكن من الوصول إلى القمة أن يحتمل الكثير من تجارب الرفض. عليك فقط أن تدرك أن تلك التجارب ليست شخصية. تأمل ما يلي:

- عندما عرض أليكساندر جراهام بل حقوق إنتاج وبيع الهاتف مقابل ١٠٠,٠٠٠ دولار على كارل أورتون، رئيس شركة ويسترن يونيون، رد أورتون قائلاً: "ما الفائدة التي ستعود على هذه الشركة من إنتاج لعبة كهربية؟".
- قالت إحدى صاحبات وكالات الأزياء، وهي إيلين فورد، ذات مرة لأنجي إيفرهارت، التي [illegible] أزياء في سن ١٦ عاماً، إنها لن تنجح أبداً كعارضة أزياء.

ولم لا؟ وكانت الإجابة: "إن صاحبات الشعر الأحمر لا تلاقين ترحيباً". وفيما بعد أصبحت إيفرهارت هي صاحبة الشعر الأحمر الأولى في التاريخ التي تظهر على غلاف مجلة جلامور Glamour، وصنعت حياة مهنية رائعة في عرض الأزياء، ثم واصلت تقدمها حتى ظهرت في ٢٧ فيلماً سينمائياً وعدد لا يحصى من العروض التليفزيونية.

- كاد الروائي ستيفن كينج يرتكب خطأً كان من الممكن أن يكلفه عدة ملايين من الدولارات عندما ألقى بمصنفه الذي يحمل عنوان كاري Carrie في القمامة لأنه تعب من ملاقاة الرفض مرات عديدة. قيل له: "إننا لسنا مهتمين بروايات الخيال العلمي التي تتعامل مع مدن فاضلة سلبية". وقيل له: "تلك الروايات لا تحقق المبيعات". ومن حسن الحظ أن زوجته التقطت العمل من القمامة. وفي النهاية تم نشر رواية كاري بواسطة ناشر آخر، وباعت الرواية أكثر من ٤ ملايين نسخة، وتم تحويلها إلى فيلم حقق نجاحاً مدوياً.
- في عام ١٩٩٨، قام مؤسسا موقع جوجل Google، سيرجي برين ولاري بيج، بمخاطبة شركة ياهوو Yahoo! واقترحا عليها عملية دمج. وكانت ياهوو قادرة على ابتلاع الشركة الصغيرة الناشئة مقابل حفنة ضئيلة من الأسهم، ولكن المسئولين في الشركة اقترحوا على مؤسسي جوجل الشابين بدلاً من ذلك أن يستمرا في العمل على مشروع التخرج الصغير الذي قاما به ويعودان عندما يحقق المشروع النمو. وفي غضون ٥ سنوات، أصبح لشركة جوجل رأس مال يقدر بحوالي ٢٠ مليار دولار. وفي وقت كتابة هذه السطور، كانا على وشك الإعلان عن بيع جزء من الأسهم في مزاد علني بقيمة ١٫٦٧ مليار دولار.

من المستحيل بيع قصص الحيوانات في الولايات المتحدة الأمريكية.

مقتبسة من مذكرة رفض كتاب جورج أورويل Animal Farm

والرقم القياسي لأكبر عدد من حالات الرفض هو على الأرجح رقم جون كريزي المذهل. صادف كريزي، كاتب الروايات البوليسية البريطاني الشهير، ٧٤٣ رفضاً قبل أن يتمكن من بيع كتابه الأول! ولأنه شخص منيع لا يتأثر بالرفض، فقد واصل طريقه على مدار الـ ٤٠ عاماً التالية لينشر في النهاية ٥٦٢ كتاباً كاملاً تحت ٢٨ اسماً مستعاراً مختلفاً! فإذا كان جون كريزي استطاع احتمال ٧٤٣ رفضاً في طريقه نحو النجاح، فإنك تستطيع ذلك أيضاً.

المبدأ

١٩

استخدم التقييم لصالحك

التقييم هو طعام إفطار الأبطال.

كين بلانشارد وسبنسر جونسون

مؤلفا كتاب مدير الدقيقة الواحدة The One Minute Manager

بمجرد أن تبدأ في العمل واتخاذ الإجراءات، ستبدأ في تلقي التقييم بشأن ما إذا كنت تفعل الشيء الصواب أم لا. ستتلقى المعلومات، والنصح، والمساعدة، والاقتراحات، والتوجيه، وحتى النقد مما سيساعدك على التعديل والتصحيح بشكل مستمر والتقدم للأمام في نفس الوقت الذي تدعم فيه معارفك، وقدراتك، ومواقفك، وعلاقاتك. ولكن طلب التقييم هو بحق الجزء الأول فحسب من المعادلة. فبمجرد أن تتلقى التقييم، عليك أن تكون مستعداً للاستجابة له.

هناك نوعان من التقييم

هناك نوعان من التقييم يمكن أن تصادفهما؛ التقييم السلبي، والتقييم الإيجابي. إننا نميل إلى تفضيل التقييم الإيجابي بالطبع: وهذا التقييم يتمثل في النتائج، المال، الثناء، العلاوات، الترقيات، رضا العملاء، الجوائز، السعادة، راحة البال، المودة والحميمية، المتعة. تلك التقييمات الإيجابية تجلب لنا مشاعر أفضل، وتخبرنا بأننا على الطريق الصحيح، وأننا نقوم بالعمل الصحيح.

كما أننا لا نميل إلى التقييم السلبي: عدم تحقيق النتائج، عدم كسب الكثير من المال أو عدم كسب المال أصلاً، النقد، التقديرات السيئة، التجاهل في العلاوة أو الترقية، الشكاوى، عدم السعادة، الصراع الداخلي، الوحدة، الألم. إلا أن هناك معلومات مفيدة في كل هذه التقييمات السلبية مساوية تماماً للمعلومات المفيدة التي نحصل عليها من التقييمات الإيجابية. إنها تخبرنا أننا ابتعدنا عن الطريق الصحيح، واتجهنا في الاتجاه الخطأ، ونقوم بالعمل الخطأ، وتلك أيضاً معلومات مفيدة وقيمة.

وفي واقع الأمر، أنه شديد الأهمية والقيمة لدرجة أن أحد المشاريع الأكثر فائدة التي يمكن أن تضطلع بها هو تغيير ما تشعر به تجاه التقييم السلبي. إنني أحب الإشارة إلى التقييم السلبي

على أنه معلومات عن "فرص التحسن". إن العالم يخبرني أين وكيف يمكنني تحسين ما أقوم به. ها هو مجال آخر يمكنني التحسن فيه. ها هي فرصة أخرى لتقويم سلوكي بحيث أصبح أكثر قرباً لما أرغب فيه، المزيد من المال، المزيد من المبيعات، ترقية، علاقة أفضل، درجات أفضل، أو المزيد من النجاح في المجال الرياضي.

ولكي تصل إلى أهدافك بسرعة أكبر، أنت بحاجة إلى تلقي وتقبل جميع أنواع التقييم الذي تقابله والترحيب بها.

على الطريق، بعيداً عن الطريق، على الطريق، بعيداً عن الطريق

هناك العديد من طرق الاستجابة للتقييم، وبعض هذه الطرق يفلح (حيث يقربك من أهدافك المحددة)، وبعضها لا يفلح (حيث يجعلك تعلق في مكانك أو حتى يبعدك أكثر عن أهدافك).

عندما أعقد الدورات التدريبية التي أقوم بتعليم مبادئ النجاح فيها، أوضح هذه النقطة عن طريق طلب متطوع من الجمهور ليقف في الجانب البعيد من القاعة. يمثل هذا المتطوع الهدف الذي أرغب في الوصول إليه، ومهمتي هي المشي عبر الحجرة إلى حيث يقف هو. فإذا وصلت إلى حيث يقف فإنني بذلك أكون قد وصلت إلى هدفي بنجاح.

وأطلب من المتطوع أن يتصرف باستمرار وكأنه أداة لتوليد التقييم. ففي كل مرة أتخذ فيها خطوة، يقول "على الطريق" إذا كنت أسير باتجاهه مباشرة، ويقول "بعيداً عن الطريق" إذا كنت أسير على بشكل منحرف إلى أحد الجانبين ولو قليلاً.

وبعد ذلك، أبدأ في المشي ببطء شديد باتجاه المتطوع. وفي كل مرة أتخذ فيها خطوة مباشرة باتجاهه، يقول: "على الطريق". وكل بضع خطوات قليلة، أنحرف عن الطريق متعمداً، ويقول المتطوع: "بعيداً عن الطريق". وأقوم على الفور بتصحيح اتجاهي. وبعد بضع خطوات، أنحرف عن الطريق مرة أخرى، وأعاود التصحيح مرة أخرى استجابة لتقييم: "بعيداً عن الطريق الذي يمنحني إياه. وبعد الكثير من الالتواء والانحراف، أصل أخيراً إلى هدفي... وأعانق المتطوع شاكراً إياه على تطوعه.

بعد ذلك، أطلب من الجمهور أن يخبروني أي العبارتين استخدمها المتطوع أكثر: "على الطريق" أم "بعيداً عن الطريق". ودائماً ما تكون الإجابة هي "بعيداً عن الطريق". وإليك الجزء المثير في الأمر. لقد كنت بعيداً عن الطريق في وقت أطول من الوقت الذي كنت فيه على الطريق، إلا أنني وصلت إلى هدفي برغم ذلك... فقط عن طريق اتخاذ خطوة صغيرة باستمرار وتعديل اتجاهي استجابة للتقييم. نفس الشيء ينطبق على الحياة. كل ما علينا القيام به هو أن نبدأ في العمل واتخاذ بعض الخطوات ثم نستجيب للتقييم الذي نحصل عليه بعد ذلك. فإذا فعلنا هذا لوقت كاف بجهد كاف، فإننا سنصل أخيراً إلى أهدافنا ونحقق أحلامنا.

طرق لا تفلح للاستجابة للتقييم

على الرغم من أنه هناك العديد من الطرق التي يمكنك الاستجابة بها للتقييم، فإن بعض الاستجابات ببساطة لا تفلح ولا تحقق النجاح:

١. الاستسلام والانسحاب: كجزء من التمرين الذي شرحته منذ قليل، أكرر عملية السير باتجاه هدفي، ولكن، في هذه المرة، أقوم أيضاً بالانحراف عن المسار بشكل متعمد، وعندما يظل المتطوع يكرر "بعيداً عن الطريق" مراراً وتكراراً، أنهار وأبكي وأصيح: "لم أعد أستطيع الاحتمال أكثر من هذا. الحياة أكثر صعوبة من أن أحتملها. لا أستطيع احتمال كل هذا النقد السلبي. إنني أنسحب!".

كم مرة تلقيت فيها أنت أو شخص آخر تعرفه تقييماً سلبياً تراجعت على أثره ببساطة وانسحبت؟ إن كل ما يفعله هذا هو أنه يجعلك عالقاً في نفس المكان الذي أنت فيه.

يكون من الأسهل ألا تستسلم وتنسحب عندما تتلقى التقييم إذا تذكرت أن التقييم هو ببساطة معلومات. فكر فيه على أنه توجيه تقويمي وليس على أنه نقد. فكر في نظام الطيران الآلي في الطائرات، إن هذا النظام يخبر الطائرة باستمرار أنها ارتفعت أكثر مما ينبغي، أو انخفضت أكثر مما ينبغي، أو انحرفت لليمين أكثر مما ينبغي، أو انحرفت لليسار أكثر مما ينبغي. وتظل الطائرة تعدل المسار استجابة للتقييم الذي تتلقاه. إنها لا تجفل وتنهار فجأة بسبب تدفق التقييم الذي لا يهدأ. كف عن تلقي التقييم بهذا الشكل الشخصي. إنه مجرد معلومات الغرض منها مساعدتك على تعديل وتقويم مسارك والوصول لهدفك بسرعة أكبر بكثير.

٢. الغضب على مصدر التقييم: مرة أخرى، أبدأ في السير باتجاه الجانب الآخر من القاعة بينما أتعمد الانحراف عن الطريق، مما يدعو المتطوع لأن يقول: "بعيداً عن الطريق" مراراً وتكراراً. وفي هذه المرة، أضع إحدى يدي في جانبي، وأتجهم، وأصرخ بينما ألوح بيدي: "وغد، وغد، وغد! إن كل ما تفعله هو أنك تنتقدني! إنك غاية في السلبية. لم لا تستطيع أبداً أن تقول شيئاً إيجابياً؟".

فكر في الأمر. كم مرة استجبت فيها بغضب وعدوانية لشخص كان يمنحك تقييماً حقيقياً صادقاً ومفيداً؟ إن كل ما يفعله هذا هو تنفير الشخص الآخر وإبعاده وإبعاد التقييم.

٣. تجاهل التقييم: بالنسبة للعرض الثالث، تصور أنني أضع أصابعي في أذني وأسير عن عمد بعيداً عن الطريق. لعل المتطوع يقول: "بعيداً عن الطريق، بعيداً عن الطريق"، ولكنني لا أستطيع سماع أي شيء لأن أصابعي في أذني.

عدم الإنصات إلى التقييم أو تجاهله هو استجابة أخرى لا تفلح. إننا جميعاً نعرف أناساً يصمون آذانهم عن وجهات نظر وآراء جميع الناس عدا أنفسهم. إنهم ببساطة لا

يعنيهم ما يعتقده الآخرون. وهم لا يرغبون في سماع أي شيء يرغب أي شخص آخر في قوله. الأمر المحزن هو أن التقييم يمكن أن يغير حياتهم بشكل كبير، فقط لو أنهم أنصتوا فحسب.

إذن، كما ترى، عندما يقدم لك أحدهم التقييم، تكون هناك ثلاث استجابات محتملة جميعها سيئة ولا تحقق النجاح: (١) البكاء، والانهيار، والاستسلام، والانسحاب، (٢) الغضب على مصدر التقييم، و(٣) عدم الإنصات إلى التقييم أو تجاهله.

والبكاء والانهيار هي ببساطة استجابة غير فعالة. إنها قد تطلق مؤقتاً أي مشاعر وانفعالات قد تكون تراكمت بداخلك، ولكنها استجابة تخرجك من اللعبة. إنها لا توصلك لأي شيء. إنها ببساطة تعوقك وتشل حركتك. وهي ليست استراتيجية نجاح رائعة بالطبع! كما أن الاستسلام والانسحاب لا يفلحان أيضاً. إنها استجابة قد تجعلك تشعر بمزيد من الأمان وقد توقف تدفق التقييم السلبي، ولكنها لا تجلب لك الأشياء الطيبة في الحياة ولا توصلك لهدفك! إنك لا تستطيع الفوز في لعبة الحياة ما لم تكن على أرض الملعب!

والغضب على الشخص الذي يقدم لك التقييم هو أيضاً على نفس القدر من عدم الفعالية! إنه يجعل مصدر التقييم المهم يهاجمك بدوره أو ينصرف فحسب. وما فائدة هذا؟ قد يجعلك هذا تشعر بالتحسن مؤقتاً، ولكنه بالتأكيد لا يساعدك مطلقاً في أن تصبح أكثر نجاحاً.

وفي اليوم الثالث من هذا التدريب المتقدم، وحين يكون كل شخص قد عرف جميع الآخرين بشكل جيد، أجعل المجموعة بأكملها (حوالي ٤٠ شخصاً) يقفون، ويتحركون في المكان، ويسألون أكبر عدد ممكن ممن يقابلونهم السؤال التالي: "كيف تراني أقيد نفسي؟". وبعد القيام بهذا لمدة ٣٠ دقيقة، يجلس المشاركون ويدونون ما سمعوه. ستظن أنه من الصعب الإنصات إلى هذا لمدة ٣٠ دقيقة، ولكنه يكون بمثابة تقييم مهم للغاية لدرجة أن المشاركين يشعرون بامتنان حقيقي تجاه إتاحة الفرصة لهم ليصبحوا واعين بسلوكياتهم المقيدة المعرقلة واستبدالها بسلوكيات ناجحة ومفيدة. وبعد ذلك، يقوم كل فرد بوضع خطة عمل من أجل تجاوز السلوكيات المقيدة والسمو فوقها.

تذكر أن التقييم هو ببساطة معلومات. لا ينبغي أن تأخذه على محمل شخصي. تلقاه ورحب به واستخدمه لصالحك فحسب. وأكثر الاستجابات ذكاءً وفائدة هي أن تقول: "أشكرك على هذا التقييم. وأشكرك على اهتمامك بإخباري برأيك وما تراه وما تشعر به. إنني أقدر لك هذا".

اطلب التقييم

معظم الناس لن يقدموا لك التقييم طواعية. إنهم يشعرون بنفس القدر من الانزعاج وعدم الارتياح الذي تشعر به أنت تجاه أي مواجهة محتملة. إنهم لا يرغبون [illegible] وهم يخشون رد فعلك، ولا يرغبون في المخاطرة بالتعرض لاستهجانك وغضبك. لذا، لكي تحصل على تقييم

صادق وصريح، ستكون بحاجة إلى طلبه... ومنح الشخص الآخر الشعور بالأمان تجاه منحه لك. وبعبارة أخرى: لا تقتل الرسول.

أحد الأسئلة الفعالة والمفيدة التي يمكن أن توجهها لأفراد أسرتك، وأصدقائك، وزملائك في العمل هو: "كيف تراني أقيد نفسي؟". قد تظن أنه سيكون من الصعب أن تستمع إلى الإجابات، ولكن معظم الناس يجدون أن المعلومات التي يحصلون عليها من هذا السؤال غاية في القيمة والأهمية لدرجة أنهم يشعرون بالامتنان تجاه الأشخاص الذين منحوهم إياها. فهم يستطيعون، وهم مسلحون بهذا التقييم الجديد، وضع خطة للعمل من أجل استبدال سلوكياتهم المقيدة بسلوكيات أكثر فعالية وفائدة وإثماراً.

أكثر الأسئلة التي يمكن أن تتعلمها قيمة على الإطلاق

في حقبة الثمانينيات من القرن العشرين، علمني رجل أعمال يملك ملايين عديدة سؤالاً غير نوعية حياتي بشكل جذري. وإذا كان الشيء الوحيد الذي تخرج به من قراءة هذا الكتاب هو استخدامك المستمر والدائم لهذا السؤال في حياتك الشخصية والعملية، فتأكد أن استثمارك في شراء الكتاب يستحق ما أنفقته من مال. إذن، ما هو ذلك السؤال السحري الذي يمكنه تحسين جودة كل علاقة أنت أحد أطرافها، وكل منتج تقدمه، وكل خدمة توفرها، وكل اجتماع تحضره، وكل درس تعلمه، وكل تفاعل تكون جزءاً منه؟ إليك هذا السؤال:

على مقياس متدرج من ١ إلى ١٠، كيف تصنف جودة علاقتك (خدمتك/منتجك) خلال الأسبوع الماضي (الأسبوعين/الشهر/ربع العام/نصف العام/العام)؟

إليك عدداً من تنويعات نفس السؤال جميعها أفادتني كثيراً على مدار السنين:

على مقياس متدرج من ١ إلى ١٠، كيف تصنف الاجتماع الذي انتهينا منه للتو؟ كيف تصنفني كمدير؟ كوالد؟ كمعلم؟ كيف تصنف هذا الدرس؟ هذه الوجبة؟ جودة طهيي؟ علاقتنا الزوجية؟ هذه الصفقة؟ هذا الكتاب؟

وأي تصنيف يكون أقل من ١٠ يستحق على سؤال المتابعة التالي:

ما الذي يتطلبه الأمر من أجل جعل هذا التصنيف ١٠؟

وهذا هو مصدر المعلومات القيمة المهمة. إن معرفتك بعدم رضا الطرف الآخر ليس كافياً. أما معرفتك المفصلة بما يرضيه فهي تمنحك المعلومات التي تحتاج إليها من أجل القيام بما هو ضروري من أجل صنع منتج ناجح، أو تقديم خدمة ناجحة، أو إقامة علاقة ناجحة.

اجعل من عاداتك أن تنهي كل مشروع، درس، تدريب، استشارة، مهمة، اجتماع... إلخ، بهذين السؤالين.

اجعل ذلك طقساً أسبوعياً

إنني أسأل زوجتي نفس هذين السؤالين مساء كل يوم أحد. وإليك السيناريو المعتاد:

"كيف تصنفين جودة علاقتنا خلال هذا الأسبوع المنصرم؟"

"ثمانية".

"ما الذي نحتاج للقيام به من أجل جعل هذا التصنيف يصل إلى عشرة؟"

"عليك أن تضع الأطفال في فراشهم دون أن أضطر إلى تذكيرك بأن وقت القيام بهذا قد حان. وتعالَ على الغداء في الوقت المحدد أو اتصل بي وأخبرني أنك ستتأخر. إنني أكره الجلوس هنا وأنا أنتظر وأتساءل وأشعر بالقلق. ودعني أنهي النكتة التي أرويها دون أن تقاطعني وتلتقط مني طرف الحديث لأنك تظن أنك تستطيع أن تحكيها بشكل أفضل. وضع ملابسك القذرة في سلة الملابس بدلاً من أن تلقيها مكومة على الأرض".

كما أنني أسأل زملائي ومساعدي نفس هذين السؤالين بعد ظهر كل يوم جمعة. وإليك أحد الردود التي تلقيتها من ديبورا بعد توظيفها بفترة قصيرة:

"ستة".

"يا للهول! ما الذي يتطلبه الأمر لكي نجعل هذا التصنيف يصل إلى عشرة؟"

"كان من المفترض أن يكون لنا اجتماع هذا الأسبوع من أجل مراجعة الأداء ربع السنوية، ولكن تم تأجيله من أجل أمور أخرى. هذا يجعلني أشعر بعدم الأهمية وبأنك لا تهتم بي كما تهتم بالآخرين هنا. إنني بحاجة إلى التحدث معك بشأن العديد من الأشياء، وأشعر بالإهمال حقاً. والشيء الآخر هو أنني أشعر بأنك لا تستفيد من جميع قدراتي. إنك لا تفوض لي سوى الأعمال البسيطة. إنني أريد المزيد من المسئولية، وأريد منك أن تثق بي وبقدرتي على التعامل مع الأعمال المهمة بشكل أكبر. إنني بحاجة للمزيد من التحدي. لقد أصبحت هذه الوظيفة مملة وغير مثيرة بالنسبة لي. إنني بحاجة لمزيد من التحدي، وإلا فإنني لن أستطيع الاستمرار والنجاح هنا".

لم يكن من السهل علي سماع هذا، ولكنه كان صحيحاً، وقد أدى إلى نتيجتين رائعتين. لقد ساعدني في تفويض المزيد من "الأعمال المهمة" إليها، وبذلك أصبحت أقل انشغالاً وحظيت بالمزيد من وقت الفراغ، كما أنه أدى أيضاً لمزيد من السعادة لدى موظفة كانت لديها القدرة على تقديم خدماتها لي وللشركة بشكل أفضل.

كن مستعداً لأن تسأ

معظم الناس يخشون طلب التقييم التصحيحي لأنهم يخشون ما سيسمعونه. ليس هناك ما

تخشاه. الحقيقة هي الحقيقة. إنك تكون أفضل حالاً عندما تعرف الحقيقة لا عندما لا تعرفها. وبمجرد أن تعرفها، يمكنك أن تفعل شيئاً حيالها. إنك لا تستطيع إصلاح ما لا تعرف أنه مكسور. ولا تستطيع تحسين جودة حياتك، أو علاقاتك، أو لعبك، أو أدائك بدون تقييم.

ولكن ما أسوأ أجزاء أسلوب التجنب هذا في الحياة؟ أسوأ ما في الأمر هو أنك تكون الشخص الوحيد الذي لا يعرف السر. فعادة ما يكون الشخص الآخر قد أخبر زوجته، وأصدقاءه، ووالديه، وزملاءه في العمل، وعملاء آخرين محتملين عما لا يشعر بالرضا تجاهه. وكما ناقشنا في "المبدأ ١" ("تحمل مسئولية حياتك بنسبة ١٠٠٪")، فإن معظم الناس يفضلون الشكوى على اتخاذ إجراءات وأفعال بناءة من أجل حل مشكلاتهم. والمشكلة هي أنهم يشكون للشخص غير المناسب. يجب أن يخبروك أنت، ولكنهم غير مستعدين لذلك خوفاً من رد فعلك. ونتيجة لذلك، يتم حرمانك من الشيء الذي تحتاج إليه بشدة من أجل تحسين علاقاتك، منتجك، خدمتك، قدرتك على التدريس، أو قدرتك على تربية أطفالك. يجب عليك أن تفعل شيئين لتعالج هذا الخلل.

أولاً: يجب عليك أن تطلب التقييم بشكل متعمد ونشط ومستمر. اسأل شريك حياتك، وأصدقاءك، وزملاءك، ورئيسك، وموظفيك، وعملاءك، ووالديك، ومعلميك، وطلابك، ومدربك. استخدم السؤل كثيراً. اجعل من عاداتك أن تطلب دائماً التقييم التصحيحي. "ما الذي يمكنني/يمكننا عمله من أجل تحسين هذا الوضع؟ ما الذي يتطلبه الأمر لكي تصنف هذا بالرقم عشرة؟".

ثانياً: يجب عليك أن تكون ممتناً للتقييم. لا تتبن موقفاً دفاعياً. فقط قل: "أشكرك على اهتمامك الذي كان كفيلاً بأن تطلعني على هذا!". فإذا كنت ممتناً للتقييم بحق وصدق، فإنك ستصنع لنفسك سمعة كشخص منفتح على التقييم. تذكر أن التقييم هو هدية تساعدك في أن تصبح أكثر فعالية.

كن ممتناً له.

أخرج رأسك من الرمال، واطلب، اطلب، اطلب! وبعد ذلك، راجع الأمر مع نفسك لترى ما يناسبك، ثم ضع التقييم المفيد موضع التنفيذ. خذ الخطوات اللازمة من أجل تحسين الموقف، بما في ذلك تغيير سلوكك الشخصي.

منذ بضع سنوات قليلة مضت، أوقفت شركتنا استخدام أحد عاملي الطباعة بسبب عامل آخر كان يقدم لنا خدمة أفضل بسعر أقل. وبعد حوالي ٤ شهور، اتصل عامل الطباعة الأول وقال: "لقد لاحظت أنكم لم تستخدموني في طباعة أي شيء في الفترة الأخيرة. ما الذي تطلبونه لكي تبدءوا في منحي أعمال الطباعة الخاصة بكم مرة أخرى؟".

أجبته قائلاً: "أسعار أقل، والتسليم، والتوصيل إلى الشركة في الميعاد. فإذا استطعت أن تضمن لنا هذه الأمور الثلاثة، فسأمنحك جزءاً صغيراً من أعمال الطباعة الخاصة بالشركة وأجربك مرة أخرى". في النهاية، استعاد الرجل معظم أعمال الطباعة لأنه قدم أسعاراً أفضل من أسعار الآخرين، وكان يقوم باستلام العمل والانتهاء منه وتسليمه في الموعد المحدد، ويقدم

جودة جيدة. ولأنه سأل السؤال: "ما الذي تطلبونه..."، فقد حصل على المعلومات التي كان يحتاجها لضمان النجاح المستمر في التعامل معنا.

لقد سألت طوال طريقها نحو تحقيق النجاح وحققته في فترة ٣ شهور فحسب

كان كتاب Thin Thighs in 30 Days هو أحد أكثر كتب فقد الوزن التي تم نشرها مبيعاً على الإطلاق. إلا أن الشيء المثير بحق في هذا الكتاب هو أنه تمت كتابته باستخدام التقييم وحده. كانت مؤلفة الكتاب، ويندي ستليتج، تعمل في وكالة إعلانات، ولكنها كانت تكره وظيفتها. كانت ترغب في إنشاء وكالتها الخاصة ولكنها لم تكن تملك المال الكافي لذلك. كانت تعلم أنها ستحتاج إلى حوالي ١٠٠,٠٠٠ دولار، لذا فقد بدأت التساؤل: "ما أسرع وسيلة لجمع ١٠٠,٠٠٠ دولار؟".

وجاء التقييم يقول: بيع كتاب.

قررت أنها إذا كتبت كتاباً يمكنه أن يبيع ١٠٠,٠٠٠ نسخة في ٩٠ يوماً، وحصلت هي على دولار واحد عن كل نسخة، فإنها تستطيع جمع الـ ١٠٠,٠٠٠ دولار التي كانت تحتاجها. ولكن ما الكتاب الذي يمكن أن يريده ١٠٠,٠٠٠ شخص؟ وتساءلت: "حسناً، ما أكثر الكتب مبيعاً في أمريكا على الإطلاق؟".

وجاء التقييم يقول: كتب فقد الوزن.

وتساءلت: "نعم، ولكن كيف أميز نفسي باعتباري خبيرة في المجال؟".

وجاء التقييم يقول: اسألي امرأة أخرى.

لذا، خرجت إلى السوق وسألت: "إذا كنتن تستطعن فقد الوزن من جزء واحد فقط من أجسادكن، فما الجزء الذي تخترنه؟". وكانت معظم إجابات النساء هي: الفخذان.

وسألت: "متى ترغبن في فقد الوزن من الفخذين؟".

وجاء التقييم: بحلول شهر أبريل أو شهر مايو، حيث موسم ملابس السباحة.

إذن، ماذا فعلت؟ كتبت كتاباً بعنوان Thin Thighs in 30 Days "أفخاذ نحيفة في ٣٠ يوماً" ونشرته في ١٥ أبريل. وبحلول شهر يونيو، كانت قد كسبت الـ ١٠٠,٠٠٠ دولار التي كانت تريدها، وكل ذلك لأنها سألت الناس عما يريدونه واستجابت للتقييم عن طريق منحهم ما يريدون.

كيف تبدو بارعاً بحق بقليل من الجهد

كانت فيرجنيا ساتير، مؤلفة كتاب التربية الرائع Peoplemaking، هي على الأرجح أكثر معالجي الأسر شهرة ونجاحاً في العالم أجمع على الإطلاق.

وخلال حياتها المهنية الطويلة واللامعة، تم اختيارها من جانب إدارة الخدمات الاجتماعية بولاية ميتشجان لتقدم عرضاً حول كيفية إصلاح وتجديد وإعادة هيكلة إدارة الخدمات الاجتماعية بحيث تقدم خدمات أفضل للجمهور. وبعد ستين يوماً من اختيارها لهذه المهمة، قدمت للإدارة تقريراً يقع في ١٥٠ صفحة قالوا عنه إنه أفضل الأعمال التي رأوها في حياتهم على الإطلاق وأكثرها روعة. علقوا مبهورين: "هذا مذهل! كيف توصلت إلى كل تلك الأفكار؟".

وأجابتهم: "أوه، لقد ذهبت فحسب إلى جميع موظفي الخدمة الاجتماعية في نظامكم وسألتهم عما يحتاج إليه النظام لكي يعمل بشكل أفضل".

أنصت إلى التقييم

إن البشر لديهم قدمان؛ قدم يسرى، وقدم يمنى، ليرتكبوا الخطأ أولاً بالقدم اليسرى، ثم يتحولون إلى الصواب بالقدم اليمنى، ثم يرتكبون الخطأ بالقدم اليسرى مرة أخرى، ويكررون التصحيح بالقدم اليمنى.

باكمينستر فولر

مهندس، ومخترع، وفيلسوف

سواء طلبنا التقييم أم لم نطلبه، فإنه يأتي إلينا في أشكال متنوعة. فقد يأتي شفهياً من أحد الزملاء، أو يأتي في صورة خطاب من الحكومة، أو في شكل رفض من البنك لطلب القرض، أو قد يكون فرصة خاصة قابلتك في الطريق بسبب خطوة معينة أقدمت عليها.

أياً كان الشكل الذي يأخذه التقييم، فمن المهم أن تنصت له. خذ خطوة ببساطة... وأنصت. وخذ خطوة أخرى وأنصت. فإذا سمعت عبارة "بعيداً عن الطريق"، فخذ خطوة في اتجاه تعتقد أنه "على الطريق"... وأنصت. أنصت خارجياً إلى ما قد يحاول الآخرون إخبارك به، ولكن أنصت داخلياً أيضاً إلى ما يحاول جسدك، ومشاعرك، وغرائزك، وحدسك إخبارك به.

هل يقول عقلك وجسدك: "إنني سعيد، أحب هذا، تلك هي المهمة المناسبة لي"، أم يقولان: "إنني مرهق، إنني مستنزف عاطفياً، لست أحب هذا بالقدر الذي كنت أتصوره، لا أشعر بشعور طيب تجاه ذلك الشخص"؟

أياً كان التقييم الذي تحصل عليه، فلا تتجاهل التحذيرات المسبقة. لا تعارض حدسك أبداً. فإذا كنت تشعر بأن الأمر لا يناسبك، فإنه كذلك على الأرجح.

هل التقييم كله صحيح؟

ليس كل التقييم يكون مفيداً أو صحيحاً. عليك أن تأخذ مصدر التقييم بعين الاعتبار. إن بعض التقييمات تتلوث بفعل الانحرافات النفسية للشخص الذي يمنحك التقييم. فعلى سبيل المثال، إذا قال لك زوجك وهو في حالة من الإرهاق الشديد إنك زوجة مزعجة، فإن هذا التقييم على الأرجح ليس صحيحاً وليس مفيداً. إلا أن حقيقة أن زوجك متعب ومرهق وغاضب هي في حد ذاتها تقييم ينبغي عليك أن تنصتي إليه.

ابحث عن الأنماط المتكررة

بالإضافة إلى ذلك، عليك أن تبحث عن الأنماط المتكررة في التقييمات التي تتلقاها. وكما يحب صديقي جاك روزينبلوم أن يقول: "إذا قال لك أحد الأشخاص إنك فرس، فإنه شخص مجنون على الأرجح. وإذا قال لك ثلاثة أشخاص إنك فرس، فإن هناك مؤامرة تحاك ضدك. ولكن إذا قال لك مائة شخص إنك فرس، فقد حان الوقت لأن تشتري سرجاً تضعه على ظهرك!".

والفكرة هي أنه إذا كان عدد كبير من الناس يخبرونك بنفس الشيء، فالأرجح أنه يحتوي على بعض الحقيقة. لماذا تقاوم إذن؟ قد تعتقد أنك على صواب دون شك، ولكن السؤال الذي ينبغي أن تطرحه على نفسك هو: "هل أفضل أن أكون على صواب أم أن أكون سعيداً؟ هل أفضل أن أكون على صواب أم أكون ناجحاً؟".

لدي صديق يفضل أن يكون محقاً وعلى صواب على أن يكون سعيداً وناجحاً. إنه يغضب من أي شخص يحاول منحه تقييماً: "لا تتحدث معي بهذه الطريقة أيها الشاب"، "لا تخبرني كيف أدير مشروعي؛ إنه مشروعي وسأديره بالطريقة التي تحلو لي"، "لست أبالي على الإطلاق بما تعتقده". لقد كان شخصاً عنيداً متشبثاً برأيه. لم يكن يهتم برأي أو وجهة نظر أو تقييم أي شخص آخر. وفي هذه العملية، قام بإبعاد زوجته، وابنتيه، وعملائه، وجميع موظفيه. وانتهى به الحال إلى طلاقين، وأطفال لا يرغبون في التحدث معه، ومشروعين مفلسين. ولكنه كان "على صواب". فليكن إذن، ولكن لا تقع أنت في هذه المصيدة. إنه شارع مسدود لا مخرج منه.

ما التقييمات التي كنت تتلقاها من أفراد أسرتك، وأصدقائك، وأفراد الجنس الآخر، وزملاء العمل، والرئيس، والشركاء، والعملاء، والموردين، وجسدك وتحتاج إلى الانتباه إليها؟ هل هناك أي نماذج متكررة ظاهرة بوضوح؟ اصنع قائمة، وإلى جوار كل بند من بنودها، اكتب خطوة عملية يمكنك اتخاذها لتعود إلى الطريق الصحيح.

ماذا تفعل عندما يخبرك التقييم بأنك فشلت

عندما تشير جميع الأدلة إلى أنك خضت "تجربة فاشلة"، هناك عدد من الأشياء التي يمكنك القيام بها لكي تستجيب بالشكل المناسب وتواصل تقدمك:

١. تقبل فكرة أنك بذلت قصارى جهدك في ظل الوعي، والمعرفة، والمهارات التي كنت تتمتع بها في ذلك الوقت.

٢. اعترف بأنك قد تجاوزت الأمر وأنك تستطيع التكيف تماماً مع جميع النتائج أو العواقب المترتبة على الفشل.

٣. دون كل شيء تعلمته من التجربة. دون جميع الرؤى والدروس في ملف على جهاز الكومبيوتر أو في دفتر باسم "الرؤى والدروس". اقرأ هذا الملف كثيراً. اسأل الأطراف المعنية الأخرى -أسرتك، فريق العمل، الموظفين، العملاء، وغيرهم- عما تعلموه. كثيراً ما أجعل طاقم موظفي يكتبون عبارة: "تعلمت أن..." في أعلى صفحة ورقية ثم يسجلون كل ما يستطيعون التفكير فيه في فترة طولها ٥ دقائق. وبعد ذلك، نقوم بصنع قائمة تحت عنوان يقول: "طرق لإنجاز العمل بشكل أفضل في المرة التالية".

٤. احرص على تقديم الشكر للجميع على تقييمهم وأفكارهم. فإذا كان أحدهم عدوانياً في طريقة منح التقييم، فتذكر أن ذلك بمثابة تعبير عن مستوى خوفه، وليس عن مستوى عدم كفاءتك أو عدم جدارتك بالحب والاحترام. مرة أخرى، اشكره فحسب على تقييمه. إن التفسير، والتبرير، وإلقاء اللوم أشياء تضيع وقت الجميع ولا طائل من ورائها. فقط استوعب التقييم واستخدم ما يمكنك تطبيقه والاستفادة منه في المستقبل، وتجاهل الباقي.

٥. قم بتنظيم أي فوضى تم صنعها، وقم بإجراء أي عمليات تواصل ضرورية من أجل إكمال التجربة؛ بما في ذلك أي اعتذار أو أسف واجب تقديمه. لا تحاول إخفاء الفشل.

٦. اقض بعض الوقت في العودة للماضي واستعراض نجاحاتك. من المهم أن تذكر نفسك أنك حققت نجاحات أكثر بكثير من إخفاقاتك. لقد فعلت أشياء صحيحة أكثر بكثير من الأخطاء التي وقعت فيها.

٧. أعد جمع شتات نفسك. اقض بعض الوقت مع أفراد الأسرة، والأصدقاء، والزملاء الإيجابيين المحبين الذين يمكنهم إعادة التأكيد على قيمتك وجدارتك وإسهاماتك المتميزة.

٨. أعد التركيز على رؤيتك. اجمع الدروس التي تعلمتها، وجدد التزامك بخطتك الأصلية، ثم تابع تنفيذها. ابق في اللعبة. تابع التقدم نحو تحقيق أحلامك. إنك سوف ترتكب الكثير من الأخطاء على الطريق نحو النجاح. انفض الغبار عن نفسك، وامتط صهوة جوادك مرة أخرى، واستمر الانطلاق والتقدم للأمام.

المبدأ

٢٠

التزم بالتحسن المستمر الذي لا نهاية له

إن لدينا رغبة فطرية متأصلة في التعلم، والنمو، والتطور. إننا نرغب في أن نصبح أكثر مما نحن عليه بالفعل. وبمجرد أن نستسلم لهذا الميل الغريزي نحو التحسن المستمر الذي لا نهاية له، فسنعيش حياة من الإنجازات والنجاحات التي لا نهاية لها.

شاك جالوزي

يتهمونني بأنني شخص يسعى للكمال، ولكنني لست كذلك. إنني شخص يسعى لما هو "صحيح". إنني أقوم بعمل ما إلى أن يتم بالشكل الصحيح، وبعدها أنتقل إلى العمل التالي.

جيمس كاميرون

مخرج حائز على جائزة أوسكار عن فيلم "تيتانك" Titanic

وسلسلة أفلام "المدمر" Terminator

في اليابان، الكلمة التي تعني التحسن المستمر الذي لا نهاية له هي كلمة Kaizen. وتلك الكلمة لا تعبر فقط عن الفلسفة التي يتم تطبيقها في المشاريع والشركات اليابانية الحديثة، وإنما هي أيضاً الفلسفة القديمة الأصيلة للمحاربين اليابانيين؛ ولقد أصبحت هي الشعار الشخصي لملايين الأشخاص من الشعب الياباني الناجح.

إن أصحاب الإنجازات -سواء في مجال الأعمال، أو الرياضة، أو الفنون- ملتزمون بالتحسن المستمر. فإذا كنت ترغب في أن تكون ناجحاً، فعليك أن تتعلم أن تسأل نفسك: "كيف يمكنني أن أفعل هذا بشكل أفضل؟ كيف أفعله بمزيد من الكفاءة؟ كيف يمكنني أن أفعل هذا بحيث أحقق ربحاً أكبر؟ كيف يمكننا أن نفعل هذا بمزيد من الحب؟".

إيقاع التغيير المخدر للعقل

في عالم اليوم، هناك قدر معين مطلوب من التحسن لمجرد التكيف مع إيقاع التغيير السريع. تكنولوجيات جديدة يتم الإعلان عنها كل شهر تقريباً. وأساليب تصنيع حديثة يتم اكتشافها بشكل أكثر سرعة. وكلمات جديدة تضاف إلى مفردات اللغات مع ظهور كل موضة أو اتجاه جديد. والمعارف التي نكتسبها عن أنفسنا، وعن صحتنا، وعن قدرة الفكر الإنساني مستمرة في التزايد والتراكم بلا هوادة.

لذلك فإن التحسن ضروري لمجرد البقاء في هذا العالم الآخذ في التغير بسرعة هائلة. ولكن تحقيق النجاح والازدهار، كما يفعل الناجحون، يتطلب منهجاً أكثر التزاماً بالتحسن والتطور.

التحسن بمقادير صغيرة

عندما تشرع في تحسين مهاراتك، أو تغيير سلوكياتك، أو تحسين حياتك الأسرية أو عملك، يمنحك البدء بخطوات صغيرة سهلة فرصة أكبر في تحقيق النجاح طويل الأمد. أما محاولة إجراء الكثير جداً من التحسينات بسرعة أكبر مما ينبغي فإنه لن يشعرك فقط بالإرهاق والضعف (أنت أو أي شخص آخر مشارك في هذه العملية)، وإنما من الممكن أيضاً أن يتسبب في فشل جهودك؛ وبهذا يعزز الاعتقاد بأن تحقيق النجاح هو أمر صعب، ما لم يكن مستحيلاً. وعندما تبدأ بخطوات صغيرة قابلة للتحقيق يمكنك بسهولة اتخاذها، فإن هذا يدعم اعتقادك بأنك تستطيع التحسن بسهولة.

حدد مجالات التحسن

في العمل، قد يكون هدفك الخاص بالشركة ككل هو تحسين جودة المنتج أو الخدمة، أو برنامج خدمة العملاء، أو الدعاية والإعلان. ومن الناحية المهنية الشخصية، قد ترغب في تحسين مهاراتك في التعامل مع الكومبيوتر، أو مهاراتك في التفاوض. وفي المنزل، لعلك تريد تحسين مهاراتك التربوية، أو مهارات التواصل، أو حتى مهارات الطهي. ويمكنك أيضاً أن تركز على تحسين صحتك ولياقتك، أو معرفتك بقواعد الاستثمار وإدارة الأمور المالية، أو العزف على البيانو. أو لعلك ترغب في تنمية سلام داخلي أكبر من خلال التأمل، والتقرب إلى الله بالصلاة والدعاء. أياً كان هدفك، فعليك أن تحدد بالضبط في أي مجال ترغب في التحسن، والخطوات التي ستحتاج إلى اتخاذها من أجل تحقيق هذا التحسن.

هل هدفك هو تعلم مهارة جديدة؟ ربما يمكنك إذن أن تعثر على ضالتك في مقرر تعليمي [illegible] كان الهدف هو تحسين الخدمات التي تقدمها للمجتمع،

فربما استطعت أن تجد وسيلة لقضاء ساعة إضافية كل أسبوع في التطوع في بعض المؤسسات الخيرية.

ولكي تحافظ على تركيزك على التحسن المستمر الذي لا نهاية له، اسأل نفسك كل يوم: "كيف يمكنني/يمكننا التحسن اليوم؟ ما الذي أستطيع/نستطيع القيام به بشكل أفضل عن ذي قبل؟ أين يمكنني تعلم مهارة جديدة أو تنمية قدرة جديدة؟". إذا فعلت هذا، فإنك ستبدأ في رحلة طويلة ممتدة مدى الحياة من التحسن الذي يضمن لك النجاح.

لا يمكنك تجاوز الخطوات

الإنسان الذي يكف عن التحسن يكف عن أن يصبح جيداً.

أوليفر كرومويل

جندي وسياسي بريطاني (١٥٩٩–١٦٥٨)

إحدى حقائق الحياة هي أن التحسينات الكبرى تستغرق وقتاً؛ إنها لا تحدث بين عشية وضحاها. ولكن لأن العديد من منتجات وخدمات اليوم تعد بتحقيق نتائج مثالية بين عشية وضحاها، فقد أصبحنا نتوقع الإشباع الفوري؛ ونصاب بالإحباط عندما لا يحدث هذا. إلا أنك إذا التزمت بتعلم شيء جديد كل يوم، والتحسن بمقدار صغير كل يوم، فإنك في النهاية –ومع مرور الوقت– سوف تصل إلى أهدافك.

لكي تصبح أستاذاً بارعاً، يتطلب الأمر بعض الوقت. عليك أن تتدرب، وتتدرب، وتتدرب! عليك أن تشحذ مهاراتك من خلال الاستخدام الدائم لها. إن امتلاك عمق واتساع التجارب الموصل إلى الخبرة، والبراعة، والحكمة، والبصيرة أمر يتطلب سنوات. إن كل كتاب تقرؤه، وكل درس تأخذه، وكل تجربة تمر بها بمثابة حجر بناء آخر في مهنتك وحياتك.

لا تخن نفسك بعدم كونك مستعداً عندما تظهر أمامك الفرصة الكبرى. تأكد من أنك قمت بواجبك وشحذت مهارتك. عادة ما يكون على الممثلين القيام بالكثير من الاستعداد –التمثيل في المدارس، والمسرح المحلي، والأدوار الثانوية في الأفلام السينمائية والمسلسلات التليفزيونية، ودروس الصوت، والتدريب على اللهجة، ودروس الرقص، والتدريب على فنون القتال، وتعلم ركوب الخيل، والمزيد من الأدوار الثانوية– إلى أن يصبحوا جاهزين يوماً ما لدور البطولة الذي يحلمون به والذي يكون في انتظارهم حينها.

يتعلم لاعبو كرة السلة الناجحون التصويب باليد العكسية، وتحسين أدائهم في الرميات الحرة، والتدريب على الرميات الثلاثية. وقائد الطائرة يتدرب على جميع أنواع حالات الطوارئ على جهاز محاكاة. والأطباء يعودون إلى الكلية من أجل تعلم الإجراءات والأساليب

الجديدة والحصول على شهادات متقدمة. إنهم جميعاً منخرطون في عملية من التحسن المستمر الذي لا نهاية له.

التزم بالتحسن أكثر وأكثر كل يوم وبكل طريقة ممكنة وفي كل مجال. إذا فعلت هذا، ستستمتع بالمزيد من مشاعر تقدير الذات والثقة بالذات التي تنبع من تحسين الذات، وكذلك ستستمتع بالنجاح النهائي الذي سيتبع ذلك لا محالة.

هامش العظمة

في لعبة البيسبول للمحترفين، يحقق معظم اللاعبين الذين ينالون الاحترام والتقدير متوسط ضربات قدره ٠,٢٥٠، أو ضربة واحدة كل ٤ مرات يمسكون فيها بالمضرب. وإذا كان الضارب صاحب معدل الـ ٠,٢٥٠ كان أيضاً لاعب ميدان جيداً، فمن المتوقع له أن يؤدي بشكل جيد في المباريات النهائية. ولكن أي لاعب يستطيع تحقيق معدل ٠,٣٠٠، أو ٣ ضربات كل ١٠ مرات يمسك فيها بالمضرب، يتم اعتباره نجماً. ومع نهاية الموسم الرياضي، يحقق حوالي ١٠ لاعبين فقط، من بين آلاف اللاعبين في البطولات المختلفة، معدل ٠,٣٠٠ في المتوسط. هؤلاء الضاربون يُكرمون باعتبارهم أعظم اللاعبين، ويتلقون عقود الاحتراف متعددة الملايين، ويحصلون على مصادقات الإعلانات المربحة.

ولكن تأمل هذا: إن الفارق بين اللاعبين العظماء بحق وبين اللاعبين العاديين هو ضربة إضافية واحدة فقط كل ٢٠ ضربة! فاللاعب الذي يحقق متوسط ٠,٢٥٠ يضرب ٥ ضربات كل ٢٠ مرة يمسك فيها بالمضرب، ولكن اللاعب الذي يحقق متوسط ٠,٣٠٠ يضرب ٦ ضربات في نفس تلك المرات الـ ٢٠! أليس هذا مدهشاً؟ في عالم البيسبول للمحترفين، يمثل هامش العظمة ضربة واحدة فقط من كل ٢٠! الأمر يتطلب قدراً إضافياً ضئيلاً للغاية من التمرين والأداء للانتقال من المستوى الجيد إلى مستوى العظماء.

المبدأ

٢١

تسجيل النتائج من أجل النجاح

عليك أن تقيس ما ترغب في المزيد منه.

تشارلز كونرادت
مؤسس The Game of Work

أتذكر عندما كنت صغيراً وكانت أمك أو أبوك يقيسان طولك كل بضعة أشهر ويسجلون طولك على الجدار بقرب باب الحجرة؟ لقد كان هذا شيئاً مرئياً جعلك تعرف أين أنت مقارنة بالماضي وبهدفك المستقبلي (الذي كان عادة أن تكون في مثل طول أمك أو أبيك). لقد جعلك هذا تعرف أنك تحقق التقدم، وكان يشجعك على تناول طعامك بشكل صحي سليم وشرب اللبن من أجل الاستمرار في النمو.

حسناً، الأشخاص الناجحون يحتفظون بنفس هذا النوع من القياسات. إنهم يسجلون التقدم، والسلوك الإيجابي، والمكسب المالي... وأي شيء يرغبون في المزيد منه.

في كتابه الرائع The Game of Work، يقول تشارلز كونرادت إن تسجيل البيانات يحفزنا على صنع المزيد من النتائج الإيجابية التي نقوم بتسجيلها. إن تسجيل البيانات يدعم فعلياً السلوك الذي صنع تلك النتائج في المقام الأول.

فكر في الأمر. إن ميلك الطبيعي دائماً هو تحسين نتائجك. فلو أنك كنت تسجل نتائجك في المجالات الخمسة التي من شأنها أن تدفعك بأقصى قوة نحو تحقيق أهدافك الشخصية والمهنية، فتخيل إلى أي حد كنت ستكون متحفزاً في كل مرة تتحسن فيها الأرقام والنتائج لصالحك.

قم بقياس ما تريده، وليس ما لا تريده

إننا نتعلم في وقت مبكر من حياتنا أنه من المهم أن نحصي ما هو مهم وقيم. إننا نحصي عدد المرات التي نقفز فيها الحبل، وعدد الألعاب التي نجمعها، وعدد الضربات الناجحة التي نحققها في دوري الناشئين، وعدد صناديق الكعك التي نبيعها في معسكر الكشافة. ومتوسطات الضرب في لعبة البيسبول تخبرنا بعدد المرات التي نضرب فيها الكرة وليس بنسبة المرات التي نخفق فيها في ذلك. إننا نسجل النتائج الطيبة في الغالب، لأن تلك هي التي نرغب في المزيد منها.

عندما أراد مايك وولش في مؤسسة هاي بيرفورمرز إنترناشيونال High Performance International زيادة صافي أرباحه، لم يبدأ فقط في تدوين وحساب عدد التسجيلات الذي تحصل عليه شركته، وإنما بدأ أيضاً في حساب عدد مكالمات البيعات التي يجريها الموظفون، وعدد المواعيد المباشرة التي يضربونها مع العملاء، وعدد ما تحول من تلك المواعيد إلى تسجيلات ومشاركات. ونتيجة لهذا النوع من التسجيل، شهد مايك زيادة بنسبة ٣٩٪ في الإيرادات في غضون ٦ أشهر فحسب.

لم يعد ذلك لأصحاب المشاريع والشركات فقط

عندما انضم تيلر ويليامز إلى دوري كرة السلة للناشئين، قرر والده، ريك ويليامز الشارك في تأليف كتاب Managing The Obvious، أن يبطل التركيز السلبي المعتاد لرياضات الشباب عن طريق صنع "بطاقة تسجيل للوالد" من أجل تدوين ما قام به تيلر بشكل صحيح، وليس ما أخطأ في القيام به.

لقد تابع سبعة إسهامات تمكن ولده من تقديمها من أجل نجاح الفريق –تسجيل النقاط، الارتداد، المساعدة، قطع الكرة، منع التسجيل، وهكذا– وكان يمنح تيلر نقطة واحدة في كل مرة كان يقوم فيها بواحدة من تلك الألعاب الإيجابية. وفي حين الإحصائيات التي كان يدونها المدربون تركز بشكل رئيسي على النقاط والارتدادات –وهما شكلا القياس التقليدي المستخدم في دوري كرة السلة للناشئين– كانت بطاقة تسجيل والد تيلر تمنح النقاط على أي شيء إيجابي يتم إنجازه خلال المباراة.

ولم يمض وقت طويل قبل أن كان تيلر يركض نحو والده خلال الأوقات المستقطعة ليرى نقاط إسهامه. وعندما يصل هو ووالده إلى البيت بعد المباراة، كان تيلر يسرع إلى غرفة نومه، حيث كانت لديه خريطة على الجدار تصور التقدم الذي يحرزه بيانياً. وبرسم بياني بسيط صنعه تيلر [illegible] أن يرى في أي مجال يتحسن. ومع مرور الموسم الرياضي، كان الخط على الرسم البياني يتجه لأعلى بشكل ثابت. وبدون كلمة مزعجة واحدة من مدربه أو

والده، تحول تيلر إلى لاعب كرة سلة أفضل، بالإضافة إلى أنه كان يستمتع بالعملية بأسرها.

تسجيل النتائج في المنزل

بالطبع، تسجيل النتائج ليس مقتصراً فقط على الشركات، والألعاب الرياضية، والمدرسة. بل يمكن تطبيقه على حياتك الشخصية أيضاً. في إصدار شهر مايو ٢٠٠٠ من مجلة Fast Company، قال فينود كوسلا، المدير التنفيذي المؤسس لشركة صن ميكروسيستمز:

من الرائع أن تعلم كيف تعيد شحن بطارياتك. ولكن الأكثر أهمية رغم ذلك هو أن تحرص على القيام بذلك فعلياً. إنني أسجل عدد المرات التي أعود فيها إلى المنزل من أجل تناول العشاء مع أسرتي، حيث تخبرني مساعدتي بالعدد بالضبط كل شهر. إن لي أربعة أطفال بين السابعة والحادية عشرة. وقضاء بعض الوقت معهم هو ما يساعدني على الاستمرار في التقدم.

إن الشركات تقيس أولوياتها. والناس أيضاً بحاجة إلى وضع المعايير حول أولوياتهم. إنني أقضي حوالي ٥٠ ساعة أسبوعياً في العمل، ويمكنني بسهولة أن أعمل لمدة ١٠٠ ساعة. لذا فإنني أحرص دائماً، في نهاية الأمر، على أن أذهب للمنزل في الوقت المحدد لتناول الطعام مع أطفالي. وبعد ذلك أساعدهم في إتمام واجباتهم المدرسية وألعب معهم.... إن هدفي هو أن أعود للمنزل على العشاء في ٢٥ يوماً على الأقل شهرياً. إن وجود هدف رقمي أمر أساسي. إنني أعرف أناساً في مجال عملي يكونون حسني الحظ إذا تمكنوا من العودة للمنزل على العشاء ٥ مرات شهرياً. ومع ذلك فإنني لا أظن مطلقاً أنني أقل إنتاجية من هؤلاء القوم.

ابدأ التسجيل اليوم

حدد المجالات التي ترغب في تسجيل النتائج الخاصة بها من أجل بلورة رؤيتك وتحقيق أهدافك.

احرص على تسجيل النتائج في جميع مجالات حياتك: المالية، والمهنية، والمدرسة، ووقت الترفيه والمرح، والصحة واللياقة، والعلاقات الأسرية وغيرها من العلاقات، والمشاريع الشخصية، والإسهام من أجل الآخرين والمجتمع.

ضع النتائج التي حققتها في مكان تستطيع أنت وأي مشاركين آخرين في اللعبة أن تروها فيه بسهولة.



مارس الإصرار

معظم الناس يستسلمون عندما يكونون على وشك تحقيق النجاح. إنهم يتوقفون قبل خط النهاية بياردة واحدة. إنهم يستسلمون في الدقيقة الأخيرة من المباراة، وعندما يكون النصر على بعد خطوة واحدة منهم.

اتش. روس بيروت

مليارديرأمريكي ومرشح سابق في انتخابات رئاسة الولايات المتحدة

الإصرار هو على الأرجح الصفة المنفردة التي يشترك فيها الغالبية العظمى من الناجحين أصحاب الإنجازات الضخمة. إنهم ببساطة يرفضون الاستسلام. فكلما طال وقت تشبثك وإصرارك على ما تريد، زادت احتمالات حدوث شيء ما لصالحك. ومهما بدت الأمور عسيرة، فكلما زاد إصرارك، زادت احتمالات نجاحك.

لن تكون الأمور سهلة دائماً

أحياناً ستكون مضطراً إلى الإصرار والمثابرة في مواجهة العقبات -العقبات غير المرئية أو المتوقعة- التي ما كان لأي قدر من التخطيط أو التفكير المسبق أن يتنبأ بها. وأحياناً ستواجه ما يبدو لك مستحيلاً. وأحياناً ستكون هناك اختبارات قاسية لالتزامك بالهدف الذي تسعى وراء تحقيقه. قد تكون الأمور عسيرة، وتتطلب منك أن ترفض الاستسلام بينما تتعلم دروساً جديدة، وأن تطور أجزاء جديدة من ذاتك، وأن تتخذ قرارات صعبة.

برهن التاريخ على أن أعظم الفائزين وأكثرهم شهرة ومكانة واجهوا عادة عقبات محطمة للقلوب قبل أن يتمكنوا من تحقيق النصر. لقد انتصروا لأنهم رفضوا أن تصيبهم هزيمتهم بالإحباط.

بي. سي. فوربيس

مؤسس مجلة Forbes

يمثل هاج بانيرو، الرئيس التنفيذي في أكس أم ساتلايت راديو XM Satellite Radio، نموذجاً للالتزام المدهش والإصرار المذهل في قطاع الشركات. فبعد عامين من العثور على مستثمرين للشركة بين جنرال موتورز وهاجز إليكترونيكس إلى DIRECTV و Clear Channel Communications، كاد حلم بانيرو في أن تصبح شركته أكبر خدمة اشتراك في الراديو في العالم أجمع ينهار في اللحظة الأخيرة عندما هدد المستثمرون بسحب استثماراتهم في الشركة ما لم يتم التوصل إلى اتفاق مقبول بحلول منتصف ليلة ٦ يونيو ٢٠٠١. وبعد الكثير من المفاوضات المرهقة، تمكن بانيرو ورئيس مجلس إدارة الشركة جاري بارنسونس من توفير التزامات بقيمة ٢٢٥ مليون دولار قبل دقائق من حلول الموعد النهائي المحدد.

وبعد أقل من عام واحد، تم إلغاء إطلاق أحد الأقمار الصناعية الخاصة بالشركة التي تبلغ تكلفتها ٢٠٠ مليون دولار قبل ١١ ثانية فقط من الإقلاع عندما أخطأ أحد المهندسين في قراءة رسالة ظهرت على شاشة جهاز الكومبيوتر الخاص به، مما أجبر الشركة على الانتظار حتى وقت الإطلاق المناسب التالي بعد شهرين من ذلك التاريخ.

إلا أن بانيرو واصل إصراره وأخيراً تمكن من جدولة الظهور الأول لقنوات راديو شركة XM في ١٢ سبتمبر ٢٠٠١. ولكن عندما حدث الهجوم على برجي مركز التجارة العالمي في صباح يوم ١١ سبتمبر ٢٠٠١ –قبل يوم واحد من الظهور المنتظر– كان بانيرو مجبراً على إلغاء حفل إطلاق القمر الصناعي ويطلق إعلان الشركة التليفزيوني الذي يغني فيه أحد نجوم الراب فوق مجموعة من ناطحات السحاب الشاهقة.

كان أفراد فريق بانيرو يحثونه على تأجيل تدشين المشروع لعام آخر. إلا أن بانيرو سارع إلى حلمه وقام بتدشين الخدمة بعدها بأسبوعين فقط.

واليوم، ورغم جميع العقبات والعوائق، التي تتلاشى إلى جوارها جميع مصاعبنا ومشكلاتنا اليومية، أصبحت شركة XM تدير مشروع راديو القمر الصناعي الذي أصبح يضم أكثر من ١,٧ مليون مشترك يدفعون رسوماً كل شهر من أجل الاستمتاع بـ ٦٨ قناة موسيقى وأغاني دون مقاطعات إعلانية بالإضافة إلى ٣٣ قناة متنوعة بين رياضية، وحوارية، وكوميدية، وبرامج للأطفال والترفيه، وبرامج المرور والطقس. وقد ارتفعت أسعار أسهم الشركة من السعر الأصلي وهو ١٢ دولاراً للسهم إلى ٢٥ دولاراً للسهم.

عمود أسلاك التليفون التالي فحسب

اسقط سبع مرات، ولكن انهض ثماني مرات.

مثل ياباني

بعد أن فقد ساقه اليسرى بسبب الإصابة بالسرطان، شرع تيري فوكس في الجري عبر الأراضي الكندية من أقصاها إلى أقصاها في محاولة سماها "ماراثون الأمل" عام ١٩٨٠ كان الهدف منها هو جمع المال من أجل تمويل أبحاث السرطان. كان أسلوب جريه الصعب المتعثر وهو يجر

قدميه ويقفز على ساق واحدة يقطع به حوالي ٢٤ ميلاً يومياً – وهو ما يقترب من سباق ماراثون حقيقي كامل مسافته ٢٦ ميلاً كل يوم– بساق صناعية! لقد تمكن من الجري ١٤٣ يوماً متتالية وقطع مسافة ٣٣٣٩ ميلاً من نقطة البداية في سانت جونز، نيوفاوندلاند، إلى ثندر باي، أونتاريو، حيث تم إجباره على التوقف عن الجري عندما اكتشف الأطباء أنه مصاب بسرطان في الرئتين. ولقد مات بعد بضعة شهور، ولكن المثل الذي ضربه أصبح إرثاً، حيث تقام سباقات تيري فوكس السنوية في كندا وفي أنحاء العالم والتي تم جمع ٣٤٠ مليون دولار عن طريقها لصالح أبحاث السرطان. وعندما سُئل تيري كيف تمكن من حمل نفسه على التقدم برغم التعب والإرهاق الذي بلغ منه مبلغه وبرغم أنه كانت هناك آلاف الأميال المتبقية أمامه، أجاب قائلاً: "إنني أواصل الجري حتى عمود أسلاك التليفون التالي فحسب".

خمس سنوات

كلمة "لا" هي كلمة في طريقة نحو الحصول على "نعم". لا تستسلم بسرعة أكبر مما ينبغي؛ حتى وإن كان والداك، وأصدقاؤك، وأقاربك، زملاؤك حسنو النية يقولون لك "احصل على وظيفة حقيقية". إن أحلامك هي وظيفتك الحقيقية.

جويس سبايزر

مؤلف كتاب Rejections of the Written Famous

عندما قررت ديبي ماكومبر السعي وراء حلمها في أن تصبح كاتبة، قامت باستئجار آلة كاتبة، ووضعتها على مائدة المطبخ، وكانت تبدأ الكتابة كل صباح بعد أن يغادر الأطفال إلى المدرسة. وعندما كان الأطفال يعودون إلى المنزل، كانت ترفع الآلة الكاتبة وتضع لهم العشاء. وعندما يخلدون إلى النوم، تعيد الآلة إلى مكانها وتكتب لبعض الوقت. اتبعت ديبي هذا النظام على مدار عامين ونصف العام. لقد أصبحت الأم الخارقة كاتبة مكافحة، وكانت تستمتع بكل دقيقة من عملها.

ولكن في إحدى الليالي، أجلسها زوجها، وين، أمامه، وقال لها: "حبيبتي، معذرة، ولكنك لا تحققين أي دخل. لا نستطيع القيام بهذا بعد الآن، لا نستطيع العيش على ما أكسبه أنا فحسب".

في تلك الليلة، ظلت تحدق في سقف غرفة نومهما المظلمة وهي محطمة القلب مشغولة الذهن بصورة كانت تمنعها من أن تغمض عينيها وتنام. كانت ديبي تعلم أن العمل ٤٠ ساعة أسبوعياً –مع كل مسئوليات الاهتمام بالمنزل والأطفال واصطحابهم إلى النادي الرياضي، والمدرسة، وغير ذلك– لن يترك لها أي وقت للكتابة.

واستيقظ زوجها من النوم شاعراً بما يكتنفها من حزن وقنوط، وسألها: "ما الخطب؟".

أجابته قائلة: "لست أظنني أستطيع مواصلة العمل ككاتبة. حقاً لست أظن ذلك".

ظل وين صامتاً لفترة طويلة، ثم نهض جالساً في الفراش، وأضاء النور، وقال: "حسناً يا عزيزتي، اسعي وراء هدفك ولا تشغلي نفسك بشيء".

لذا فقد عادت ديبي إلى حلمها وإلى آلتها الكاتبة على مائدة المطبخ لتخرج صفحة وراء صفحة لعامين آخرين ونصف العام. كانت الأسرة تعيش بدون إجازات، وفي ضيق مالي شديد، ويرتدون ملابس بالية.

ولكن التضحية والإصرار أثمرا في نهاية الأمر. فبعد ٥ أعوام من الكفاح، باعت ديبي كتابها الأول، ثم باعت آخر، ثم آخر، إلى أن نشرت ديبي حتى اليوم أكثر من ١٠٠ كتاب، أصبح العديد منها من أكثر كتب نيويورك تايمز مبيعاً، وتم بيع ثلاثة منها ليتم تحويلها إلى أفلام سينمائية. وقد تمت طباعة أكثر من ٦٠ مليون نسخة من كتبها، وأصبح لها ملايين المعجبين المخلصين.

وماذا عن وين؟ لقد أثمرت كل التضحيات التي بذلها من أجل دعم زوجته ثمرة يانعة. لقد تقاعد في سن ٥٠ عاماً ويقضي وقته الآن في صنع طائرة في الدور السفلي من منزلهما المقام على مساحة ٧٠٠٠ قدم مربع.

وقد حصل أطفال ديبي على هدية أكثر أهمية بكثير من بعض المعسكرات الصيفية التي حرموا منها وهم صغار. فعندما أصبحوا كباراً، أدركوا أن ما منحتهم إياه ديبي أكثر أهمية بكثير، لقد منحتهم تصريحاً بالسعي وراء أحلامهم وتشجيعاً على ذلك.

واليوم، مازالت لدى ديبي أحلام ورغبات ترغب في إشباعها: مسلسل تليفزيوني يقوم على كتبها، الحصول على جائزة إيمي، تأليف كتاب يكون رقم واحد في قائمة أكثر كتب نيويورك تايمز مبيعاً.

ولكي تحقق هذه الأهداف، تتبع ديبي نظاماً: إنها تستيقظ في تمام الرابعة والنصف صباح كل يوم، وتدعو الله، وتكتب يومياتها. وبحلول السادسة، تمارس السباحة في حمام السباحة في منزلها. وفي السابعة والنصف، تكون جالسة خلف مكتبها للرد على رسائل البريد الإلكتروني. وتمارس الكتابة من العاشرة صباحاً وحتى الرابعة مساءً لتنتج ثلاثة كتب جديدة كل عام من خلال النظام والانضباط والإصرار.

ما الذي تستطيع تحقيقه لو أنك اتبعت قلبك، واتبعت هذا النظام اليومي المثمر المنضبط، ولم تستسلم أبداً؟

لا تتخل أبداً عن آمالك وأحلامك

العزم والإصرار وحدهما يشكلان قوة هائلة لا تقهر. لقد كان شعار "استمر في العمل" وسيظل دائماً هو الحل لمشكلات الجنس البشري.

كالفين كوليدج

الرئيس الثلاثون للولايات المتحدة

تأمل ما يلي:

- حاول الأدميرال روبرت بيري الوصول إلى القطب الشمالي سبع مرات قبل أن يتمكن من ذلك في المحاولة الثامنة.
- في أول ٢٨ محاولة لإطلاق الصواريخ إلى الفضاء، فشلت وكالة الفضاء والطيران الأمريكية (ناسا) ٢٠ مرة.
- كانت لأوسكار هاميرشتاين خمسة عروض مسرحية فاشلة تماماً لم يدم عرضها مجتمعة على المسارح إلا ستة أسابيع قبل عرضه المسرحي أوكلاهوما Oklahoma! الذي استمر عرضه لمدة ٢٦٩ أسبوعاً وحصد ٧ ملايين دولار.
- الحياة المهنية لتاوني أوديل هي شهادة على إصرارها ومثابرتها. فبعد ١٣ عاماً، كانت قد كتبت ست روايات لم يتم نشرها وحصلت على ٣٠٠ رفض. وأخيراً، تم نشر أولى رواياتها التي تحمل عنوان Back Roads في يناير ٢٠٠٠. وقد اختارت أوبرا وينفري كتابها لينضم إلى نادي كتب أوبرا Opra Book Club، وقفزت الرواية الجديدة إلى المركز الثاني في قائمة أكثر كتب نيويورك تايمز مبيعاً وظلت في هذا المركز لمدة ٨ أسابيع.

لا تستسلم أبداً، أبداً، أبداً

أثناء حرب فيتنام، قرر ملياردير تكساس روس بيروت منح هدية في أعياد الميلاد لكل أسير حرب تم أسره في فيتنام. ووفقاً لما يقوله ديفيد فروست، الذي يروي القصة، أعد بيروت آلاف طرود الهدايا الملفوفة والجاهزة للشحن. استأجر أسطولاً من طائرات البوينج ٧٠٧ لتوصيل تلك الهدايا إلى هانوي، ولكن الحرب كانت في ذروة اشتعالها في ذلك الوقت، وقالت حكومة هانوي إنها ترفض التعاون. وأوضح المسئولون الرسميون أنه غير مسموح بأي عمل خيري بينما قاذفات القنابل الأمريكية تدك القرى الفيتنامية. وعرض بيروت التعاقد مع شركة مقاولات أمريكية للمساعدة في إعادة بناء ما هدمه الأمريكيون. وظلت الحكومة ترفض التعاون. واقتربت أعياد الميلاد، وتمت إعادة الهدايا. وأخيراً، ومن منطق رفض الاستسلام، استقل بيروت متن واحدة من طائرات الأسطول الذي استأجره وذهب إلى موسكو، حيث قام معاونوه بإرسال الهدايا واحدة وراء واحدة من مكتب بريد موسكو المركزي. وتم توصيل الهدايا سليمة. هل تدرك الآن لماذا حقق هذا الرجل النجاح المبهر الذي حققه؟ إنه ببساطة رفض الاستسلام بأي

أصر ولا تيأس

دائماً ما يكون الوقت مبكراً على الانسحاب!

نورمان فينسنت بيل

كاتب تحفيزي ملهم

إذا أصررت لوقت كاف ولم تيأس، فسوف تصل إلى هدفك أخيراً. تأمل الحياة المهنية للاعب البيسبول المحترف بات تابلر. لعب بات ٧ مواسم في دوري الناشئين و١٠ مواسم كاملة في دوري المحترفين. وقد لعب إحدى بطولات وورلد سيريس World Series وإحدى بطولات كل النجوم All-Star. وعندما تراجع إحصائياته ونتائجه، يبدو لك أنه لم يكن يؤدي بشكل جيد للغاية في سنواته السبع الأولى، ولكن انظر كيف تزايدت أرباحه على مدار حياته المهنية بسبب إصراره على السعي لتحقيق حلمه.

	الراتب	معدل الضربات
دوري الناشئين		
١٩٧٦	٢,٥٠٠ دولار	٠,٢٣١.
١٩٧٧	٣,٠٠٠ دولار	٠,٢٣٨.
١٩٧٨	٣,٥٠٠ دولار	٠,٢٧٣.
١٩٧٩	٤,٧٥٠ دولار	٠,٣١٦.
١٩٨٠	٥,٠٠٠ دولار	٠,٢٩٦.
١٩٨١	١٥,٠٠٠ دولار	٠,٣٠١.
١٩٨٢	٢٥,٠٠٠ دولار	٠,٣٤٢.
فريق كليفلاند إنديانز		
١٩٨٣	٥١,٠٠٠ دولار	٠,٢٩١.
١٩٨٤	١٠٢,٠٠٠ دولار	٠,٢٩٠.
١٩٨٥	٢٧٥,٠٠٠ دولار	٠,٢٧٥.
١٩٨٦	٤٧٠,٠٠٠ دولار	٠,٣٢٦.
١٩٨٧	٦٠٥,٠٠٠ دولار	٠,٣٠٧.
كليفلاند إنديانز، وكانساس سيتي رويالز، ونيويورك ميتس		
١٩٨٨	٨٠٠,٠٠٠ دولار	٠,٢٨٢.
١٩٨٩	٨٢٥,٠٠٠ دولار	٠,٢٥٩.
١٩٩٠	٧٢٥,٠٠٠ دولار	٠,٢٧٣.
تورنتو بلو جايز		
١٩٩١	٨٠٠,٠٠٠ دولار	٠,٢١٦.
١٩٩٢	٨٠٠,٠٠٠ دولار	٠,٢٥٢.
الإجمالي	٥,٥٤٦,٧٥٠ دولار	

كيف تتعامل مع العقبات

عند كل فشل، دائماً ما يكون هناك طريق مختلف،
عليك فقط أن تعثر على هذا الطريق. عندما تقابلك عقبة
كئود، اسلك طريقاً جانبياً يدور حولها.

ماري كاي أش

مؤسسة شركة ماري كاي كوزمتيكس

عندما تواجه عقبة أو تصادف عائقاً في الطريق، تكون بحاجة إلى التوقف والتفكير في ثلاث طرق للاستدارة حولها، أو من فوقها، أو من خلالها. فكر في ثلاث استراتيجيات مختلفة للتعامل مع كل عقبة. هناك عدد غير محدود من الطرق التي يمكن أن تحقق النجاح، ولكنك لن تعثر على أي من تلك الطرق إلا إذا قضيت بعض الوقت في البحث عنها. اجعل تفكيرك دائماً موجهاً نحو الحلول، وأصر وثابر إلى أن تعثر على طريقة تحقق النجاح.

المصاعب هي فرص لأشياء أفضل؛ إنها درجات سلم
نحو خبرة أكبر وأوسع.... عندما يغلق أحد الأبواب،
دائماً ما يفتح آخر، وهو لابد أن يفتح من أجل التوازن.

بريان آدامز



مارس قاعدة الـ ٥

النجاح هو مجموع الجهود الصغيرة التي يتم تكرارها في كل الأوقات.

روبرت كولير

مؤلف وناشر الكتاب الذي حقق أعلى مبيعات The Secret of the Ages

عندما نشرت أنا ومارك فيكتور هانسن أول كتب سلسلة "شربة دجاج للروح"، كنا شديدي الحماس والالتزام بجعل الكتاب أحد أكثر الكتب مبيعاً لدرجة جعلتنا نسأل ١٥ مؤلفاً من أصحاب أكثر الكتب مبيعاً منهم جون جاري (صاحب كتاب "الرجال من المريخ، والنساء من الزهرة" Men Are from Mars, Women Are from Vnus)، وباربرا دي أنجليس (صاحبة كتاب Real Moments)، وكين بلانشارد (صاحب كتاب "مدير الدقيقة الواحدة" The One Minute Manager)، وسكوت بيك (صاحب كتاب The Road Less Travelled) ونلتمس منهم النصح والإرشاد. وحصلنا على قدر هائل من المعلومات القيمة المفيدة حول ما ينبغي علينا القيام به وكيفية القيام به. وبعد ذلك، قمنا بزيارة لخبير نشر الكتب والتسويق دان بوينتر، الذي منحنا المزيد من المعلومات الممتازة. وبعد ذلك، اشترينا وقرأنا كتاب جون كريمر "١٠٠١ طريقة لتسويق كتابك" 1001 Ways to Market Your Book.

خمسة أشياء محددة تقربك من هدفك

سعينا للحصول على نصيحة رون سولاستيكو، وهو معلم رائع قال لنا: "لو أنكم ذهبتم كل يوم إلى شجرة هائلة الضخامة وسددتم لها خمس ضربات باستخدام فأس شديدة الحدة، فإن الشجرة سوف تسقط في النهاية، بغض النظر عن ضخامة حجمها". ويا لها من مقولة شديدة البساطة وشديدة الدقة أيضاً! من هذه المقولة وضعنا ما أسميناه "قاعدة الـ ٥". يعني هذا ببساطة أن نقوم كل يوم بخمسة أشياء محددة تقربنا من تحقيق هدفنا.

وفيما يتعلق بهدف جعل كتاب "شربة دجاج للروح" يصل إلى قمة قائمة أكثر كتب نيويورك تايمز مبيعاً، كان هذا يعني إجراء خمس مقابلات في محطات الراديو، أو إرسال خمس نسخ معاينة إلى المحررين الذين قد يرغبون في مطالعة الكتاب، أو الاتصال بخمس شركات تسويق شبكي وسؤالها أن تشتري الكتاب كأداة تحفيزية لموظفي المبيعات، أو إقامة ندوة لخمسة أشخاص على الأقل وبيع الكتاب في نهاية القاعة. وفي بعض الأيام، كنا ببساطة نرسل خمس نسخ مجانية إلى أشخاص من الذين ترد أسماؤهم في دفتر عناوين المشاهير، أشخاص مثل هاريسون فورد، وباربرا سترايسند، وبول ماكارتيني، وستيفن سبيلبرج، وسيدني بواتيه -بناءً على طلبه- وقد علمنا بعد ذلك أن منتج العرض التليفزيوني Touched by an Angel طلب من جميع الأشخاص المشاركين في العرض قراءة الكتاب بغرض وضعهم في "الحالة الذهنية الصحيحة". وفي أحد الأيام أرسلنا نسخاً من الكتاب إلى جميع أعضاء هيئة المحلفين في قضية أو. جيه. سيمبسون. وبعد أسبوع من ذلك، تلقينا خطاباً رقيقاً من القاضي لانس إيتو يشكرنا فيه على أننا فكرنا في المحلفين الذين كانوا معزولين عن العالم ولم يكن مسموحاً لهم بمشاهدة التليفزيون أو قراءة الصحف. وفي اليوم التالي، وجدت الصحافة أربعة من المحلفين يقرءون الكتاب، وأدى هذا إلى بعض الدعاية العامة للكتاب.

أجرينا مكالمات هاتفية مع أشخاص يمكن أن يقرءوا الكتاب، وكتبنا تصريحات بالنشر، واتصلنا ببعض البرامج الحوارية (في الثالثة صباحاً أحياناً)، ووزعنا نسخاً مجانية في أحاديثنا وخطبنا، وأرسلنا نسخاً إلى المعلمين والمدربين لاستخدامها في دروسهم ودوراتهم، وقدمنا خطباً مجانية عن موضوع الكتاب في المدارس والجامعات، ووقعنا على النسخ في جميع محلات بيع الكتب التي أمكننا الوصول إليها، وطلبنا من الشركات وأصحاب المشاريع شراء أعداد كبيرة من الكتاب من أجل موظفيهم، وحاولنا وطلبنا من زملائنا المتحدثين الترويج للكتاب في خطبهم، وطلبنا من شركات عقد الندوات والدورات وضع الكتاب في الكتالوجات الخاصة بها، واشترينا دليلاً بالكتالوجات وطلبنا من الشركات صاحبة الكتالوجات الملائمة أن تضع الكتاب في كتالوجاتها، وزرنا محلات الهدايا ومحلات البطاقات وطلبنا من أصحابها الترويج للكتاب، بل إننا جعلنا محطات التزود بالوقود والمخابز، والمطاعم تروج للكتاب. لقد كان جهداً كبيراً -خمسة أشياء يومياً بحد أدنى، كل يوم، بالليل والنهار- على مدار عامين كاملين.

انظر ما يمكن أن يفعله الجهد المستمر

هل كان الأمر يستحق كل هذا؟ نعم! لقد باع الكتاب في النهاية ٨ ملايين نسخة بـ ٣٩ لغة من لغات العالم.

هل حدث هذا بين ليلة وضحاها؟ كلا! إننا لم ننضم إلى قائمة أكثر الكتب مبيعاً إلا بعد مرور عام من ظهور الكتاب؛ عام كامل! ولكن ما أدى إلى النجاح هو الجهد الدءوب المستمر الذي بذلناه وفقاً لقاعدة الـ ٥ على مدار عامين كاملين؛ عمل واحد في كل مرة، وكتاب واحد وراء كتاب، [illegible]، راح كل قارئ يخبر غيره، وأخيراً، ذاعت شهرة الكتاب

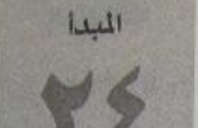
وحقق نجاحاً ضخماً، أسمته مجلة التايم "ظاهرة النشر خلال هذا العقد". وقد كان الكتاب ظاهرة في الإصرار والمثابرة أكثر منه ظاهرة نشر، حيث آلاف الأنشطة القردية الصغيرة التي تراكمت لتصنع نجاحاً هائلاً.

في كتاب Chicken Soup for the Gardner's Soul، تصف جارولدين إدواردز اليوم الذي أخذتها فيه ابنتها كارولين إلى ليك أروهيد Lake Arrowhead لترى إحدى عجائب الطبيعة: حقول وحقول من النرجس تمتد دون أن يبلغ البصر نهايتها. كانت أنهار زهور النرجس متفتحة بشكل متألق مبهر بداية من قمة الجبل وانحداراً لأسفل على مساحة العديد والعديد من الأفدنة عبر الهضاب والوديان، بين الأشجار والآجام ترتفع وتهبط مع تضاريس المنطقة، كانت بمثابة سجادة هائلة من جميع تدرجات اللون الأصفر: من العاجي الباهت إلى الليموني الفاقع والبرتقالي الزاهي. كان يبدو أن هناك أكثر من مليون نبتة نرجس مزروعة في هذا المشهد الطبيعي الأخاذ. إنه مشهد يحبس الأنفاس بحق.

وعندما وصلنا في سيرهما إلى وسط هذا المكان الساحر، وجدتا أخيراً لافتة تقول: "أجوبة الأسئلة التي أعرف أنها تشغلك الآن". وكانت الإجابة الأولى هي: "امرأة واحدة: يدان، وقدمان، وعقل صغير للغاية". وكانت الإجابة الثانية هي: "زهرة وراء زهرة". والإجابة الثالثة هي: "البداية في عام ١٩٥٨".

امرأة واحدة غيرت وجه هذه المنطقة على مدار فترة امتدت ٤٠ عاماً بزراعة زهرة نرجس وراء زهرة. فما الذي يمكن أن تحققه لو أنك قمت ببعض الأشياء الصغيرة -خمسة أشياء- كل يوم على مدار الأربعين عاماً التالية من أجل تحقيق هدفك؟ لو أنك كتبت خمس صفحات يومياً، فإن هذا سيعني ٧٣,٠٠٠ صفحة، وهو ما يوازي ٢٤٣ كتاباً كل منها من ٣٠٠ صفحة. وإذا وفرت ٥ دولارات يومياً، فإن هذا سيعني ٧٣,٠٠٠ دولار، وهو مبلغ كاف للقيام بأربع رحلات حول العالم! ولو أنك استثمرت ٥ دولارات يومياً بنسبة أرباح مركبة ٦٪ فقط سنوياً، فإنك ستجمع في نهاية الأربعين سنة ثروة صغيرة تقدر بحوالي ٣٠٥,٠٠٠ دولار.

إنها "قاعدة الـ ٥"، مبدأ صغير غاية في القوة والفعالية، ألا تتفق معي؟



تجاوز التوقعات

الطريق إلى التميز -من خلال بذل الجهد الإضافي- لا يكون مزدحماً بالكثير من الناس أبداً.

وين داير

مشارك في تأليف كتاب How to Get What You Really, Really, Really, Really Want

هل أنت شخص دائماً ما يبذل قصارى جهده ويقدم أكثر مما وعد به؟ لقد أصبح هذا نادراً في هذه الأيام، ولكن تلك هي سمة أصحاب الإنجازات والنجاحات الذين يعرفون أن تجاوز التوقعات يساعد في التفوق والتميز على عامة الناس. الأشخاص الناجحون ببساطة يقومون بالمزيد من العمل بحكم التعود غالباً. ونتيجة لذلك فإنهم لا ينالون مقابل جهودهم عوائد مالية أكبر فحسب، وإنما يحققون أيضاً التحول الشخصي، ويصبحون أكثر ثقة بالذات، وأكثر اعتماداً على الذات، وأكثر تأثيراً فيمن حولهم.

ابذل الجهد الإضافي

تقوم شركة ديلانوس كافي روسترز Dillanos Coffee Roaster ومقرها سياتل بتحميص القهوة وتوزيعها على بائعي القهوة بالتجزئة في جميع الولايات الأمريكية الخمسين جميعاً تقريباً. وبيان رسالة الشركة هو: "مساعدة الناس، وإقامة علاقات الصداقة، والاستمتاع". ولدى الشركة ست قيم جوهرية توجه جميع أنشطتها. وهي ملتزمة بشدة بهذه القيم لدرجة أن طاقم الموظفين بالكامل يقرءون القائمة معاً بتناغم في نهاية كل اجتماع. والبند الثاني من بنود القائمة هو "توفير مستوى خدمة متميز عن طريق بذل الجهد الإضافي، ومنح العملاء دائماً أكثر مما يتوقعون". ويعني هذا أن يعاملوا كل واحد من العملاء كما لو كانوا يعاملون صديقاً حميماً، شخص تبذل من أجله كل ما بوسعك وتزيد عليه أيضاً.

في عام ١٩٩٧، كان أحد هؤلاء "الأصدقاء"، وهو مارتي كوكس، الذي يملك سلسلة من أربعة محلات ... It's a Grind Coffee Houses في لونج بيتش، كاليفورنيا،

مجرد "عميل عادي من حيث حجم التعاملات"، ولكن مارتي كانت لديه خطط كبيرة وآمال عريضة للمستقبل. وأراد مؤسس الشركة وكبير المديرين التنفيذيين فيها، ديفيد موريس، أن يساعد "صديقه" على تحقيق حلمه الكبير. كانت الشركة تقوم بشحن حبوب القهوة عن طريق شركة خدمة توصيل الطرود UPS. ولكن في عام ١٩٩٧، حدث إضراب في شركة UPS، مما شكل تهديداً ضخماً لمارتي. فكيف يمكن توصيل حبوب قهوة مارتي –التي تشكل دماء الحياة بالنسبة لمشروعه– من سياتل إلى لونج بيتش؟

فكرت شركة ديلانوس في خيار استخدام مكتب البريد، ولكن الشركة علمت من مصدر ما أن مكاتب البريد وشركة فيدكس FedEx كانت مرهقة بكثرة العمل بشدة بسبب إضراب موظفي شركة الطرود UPS، ولم يرغبوا في المخاطرة بوصول الحبوب في وقت متأخر. لذا، استأجر موريس مقطورة وقاد طلبية حبوب البن التي تزن ٨٠٠ رطل إلى موقع مارتي أسبوعين متتاليين. كان ديفيد يقود الشاحنة والمقطورة لمدة ١٧ ساعة من سياتل إلى لونج بيتش، ويوصل إمدادات البن التي تكفي لمدة أسبوع، ثم يعود، ويجهز المزيد من الحبوب، ويقود نفس المسافة في الأسبوع التالي، ويوصل الحبوب مرة أخرى. وقد حول هذا النوع من الالتزام ببذل الجهد الإضافي إلى أقصى حد مارتي إلى عميل وفي طويل الأجل للشركة. وما الذي كان يعنيه هذا بالنسبة لشركة ديلانوس؟ في غضون ٦ سنوات فحسب، نمت متاجر مارتي الأربعة لتصبح ١٥٠ متجراً تعمل في تجارة التجزئة في تسع ولايات أمريكية. وأصبح مارتي الآن أكبر عملاء شركة ديلانوس. إن بذل الجهد الإضافي يؤتي ثماره بحق!

ونتيجة لبذل الجهد الإضافي من أجل جميع عملائها، نمت شركة ديلانوس من محمصة واحدة مقامة على مساحة ١٦٠٠ قدم مربع تقوم بتحميص ٢٠٠ رطل من حبوب القهوة في الشهر عام ١٩٩٢ إلى محمصتين مقامتين على مساحة ٢٦,٠٠٠ قدم مربع تنتجان ما يزيد كثيراً على مليون رطل من حبوب القهوة سنوياً، بمبيعات سنوية تتجاوز ١٠ ملايين دولار ومعدل نمو يتضاعف كل ٣ سنوات.

من غرفة البريد إلى المنتج في ٤ سنوات

إذا كنت مستعداً لإنجاز أعمال تستحق أكثر من الراتب الذي تحصل عليه، فإنك ستحصل في النهاية على راتب أكبر مما تقوم به لكي تقوم بما هو أكثر.

مجهولة المصدر

قديماً عندما كان المنتج التليفزيوني والكاتب السينمائي ستيفن جيه. كانيل لديه ٢٠٠٠ موظف يعملون لديه، كانت شركته تستأجر الصبية الموهوبين المتخرجين لتوهم من مدرسة التمثيل للعمل في غرفة بريد الشركة وبعض الوظائف العرضية الأخرى. وكثيراً ما كان كانيل يسمع الشكاوى بشأن الأجر المبدئي الذي هو ٧ دولارات في الساعة وكم العمل الإضافي الذي يقومون

به، ويفكر بينه وبين نفسه قائلاً: واو هؤلاء الفتية لا يفهمون الأمر على حقيقته حقاً. إن تلك الوظائف وتلك الأجور وشركتي نفسها مجرد مرحلة قصيرة في حياة هؤلاء الشبان. وفي حين أنهم يستطيعون تحويل تلك التجربة بأسرها إلى منصة إطلاق هائلة، فإنهم بدلاً من ذلك يشكون من أشياء قصيرة الأجل مثل الدولارات. إنهم حتى لا يدركون أن مدى الارتفاع الذي يمكن أن يبلغوه في الحياة من المرجح جداً أن يتحدد من خلال مقدار الوقت والجهد الذي يكرسونه هنا في غرفة البريد الخاصة بي.

وبعد ذلك، وفي أحد الأيام، سمع كانيل عن موظف جديد غير عادي. لقد كان يبلغ من السن ٤٠ عاماً وكان يضرب على الطبلة في إحدى فرق الروك أند رول ويكسب ١٠٠,٠٠٠ دولار سنوياً في مجال الموسيقى. ومع انتظاره هو وزوجته لطفلهما الأول، أراد أن يترك هذا المجال وكان مستعداً للحصول على وظيفة أخرى براتب أقل كثيراً في غرفة بريد كانيل.

كان الناس يقولون لبعضهم: "هل التقيت بالفتى الجديد؟".

وعلى الفور، اصبح الجميع يتحدثون عن أخلاقياته، ومواقفه، وتحفزه، وحماسه للعمل. لقد كان ستيف بيرز واحداً من هؤلاء الناس الذين يسعون دائماً إلى أن يكونوا أكثر خدمة للناس وفائدة لهم، وكان يفتح أذنيه دائماً للمشاريع التي تحتاج إلى من ينتهي منها.

فعندما حل محل سائق سيارة كانيل الليموزين في أحد الأيام، سمع مصادفة كانيل وهو يذكر حلة تحتاج إلى التنظيف من أجل حضور إحدى المناسبات القريبة. وفي اليوم التالي، ظهرت الحلة معلقة على مشجب السيارة وقد عادت لتوها من المغسلة. وعندما سأله كانيل كيف وصلت الحلة إلى هنا، أجابه: "لقد حصلت عليها من زوجتك وأخذتها إلى التنظيف".

وعندما سمع أن إحدى السكرتيرات تحتاج إلى من يوصل بعض الشيكات إلى البنك مباشرة، عرض عليها توصيل الشيكات خلال ساعة الغداء. وعندما كان الصبية في غرفة البريد يهيجون بسبب الاضطرار إلى توصيل السيناريوهات إلى منازل الممثلين في منتصف الليل في ليال يكونون مرتبطين فيها ببعض المواعيد، كان بيرز يقول: "أعطني إياها. سأقوم بالعمل". إلا أنه لم يكن يطلب أبداً أي تعويض إضافي أو حتى ينسب الفضل لنفسه فيما يقوم به من جهد.

وعندما طلب اثنان من منتجي كانيل في يوم واحد أن يتم تعيين بيرز كمساعد منتج في برامجهم الجديدة، عينه كانيل بحماس في برنامج 21 Jump Street، وكانت تلك قفزة ضخمة لأعلى خارج غرفة البريد. وبعد مرور عام، نقله كانيل لأعلى حيث أصبح هو منتج 21 Jump Street، وبعد ذلك بفترة قصيرة أصبح منتجاً تنفيذياً مشاركاً في هذا البرنامج وفي برنامج Booker، وأصبح يحصل على أكثر من ٥٠٠,٠٠٠ دولار سنوياً.

يقول كانيل: "إنه لم يكن كاتباً. وهو حقاً لم يمتلك أياً من الوسائل والأدوات التي يحتاج إليها المرء ليصبح منتجاً تنفيذياً، باستثناء واحدة. لقد كان مستعداً للعمل بأقصى جهد لديه لدرجة أنه كان مستعداً للقيام بعمل أي شخص آخر، وهذا ما أظهر لي بالضبط نوع الإخلاص والتفاني الذي كان يتمتع به".

ومنذ أصبح المنتج التنفيذي المشارك في برنامج 21 Jump Street، أنتج بيرز عدداً لا يحصى من البرامج والمسلسلات، منها مسلسل الخيال العلمي الذي أخرجه ستيفن سبيلبرج

Taken. ويبرز حالياً هو المدير التنفيذي المشارك في مسلسل شوتايم Showtime الناجح Dead Like Me.

ماذا إذن كان مبدأ النجاح الذي قفز بستيف بيرز من غرفة البريد إلى القمة، من ٧ دولارات في الساعة إلى ٥٠٠,٠٠٠ دولار سنوياً؟ لقد كان مستعداً لبذل أقصى جهد يمكنه بذله وتجاوز توقعات الجميع منه.

ما الذي تستطيع تحقيقه لو أنك كنت مستعداً لبذل قصارى جهدك، أو بذل القليل من الجهد الإضافي، أو تقديم خدمة أكبر قليلاً؟ هل هناك مواقف في حياتك الآن تستطيع أن تبذل فيها المزيد من الجهد، أو أن تقدم قيمة أفضل، أو تقدم أكثر مما تعهدت به، أو تزيد على الجودة المطلوبة منك؟ هل لديك الفرصة -والمبادرة الشخصية أيضاً- اللازمة من أجل بذل الجهد الإضافي؟

امنح أكثر مما يتوقعه الناس

عندما وصل مايك كيلي (الذي التقيناه من قبل في الفصل ١٥) إلى جزر ماوي لأول مرة، عمل في العديد من الفنادق في بيع كريمات الوقاية من أشعة الشمس للسياح. لقد كان مايك، الذي سيصبح بعد ذلك صاحب العديد من المشروعات والشركات الناجحة في تلك الأرض، دائماً ما يبذل الجهد الإضافي من أجل زبائنه. كان أحد منتجاته عبارة عن جل مستخرج من نبات الألوة لعلاج حروق الشمس. كان عندما يعرض عليهم المنتج يسألهم: "هل تعرفون نبات الألوة؟ (كان ذلك منذ ثمانينيات القرن العشرين حيث لم يكن معظم الأمريكان يعرفونه). سأحضر لكم بعضه في غضون دقائق لأعرضه عليكم". وبعدها كان يغادر الشاطئ، ويذهب إلى مكان ما تنمو فيه نباتات الألوة الكبيرة، ويقطعها إلى أن تظهر العصارة الهلامية. وبعد ذلك كان يأخذ ورقة نبات الألوة إليهم ويضع بعضاً من العصارة على حروق الجلد. ولقد كانوا يعجبون جداً بالجهد الزائد الذي يبذله من أجلهم لدرجة أنهم كانوا دائماً ما يشترون منه.

لماذا تبذل الجهد الإضافي؟

إذن ما الذي سيعود عليك؟ عندما تقدم أكثر مما هو متوقع، يكون من المرجح أن تحصل على الترقيات، والعلاوات، والمكافآت، والفوائد الإضافية. لن تكون بك حاجة إلى القلق بشأن الأمان الوظيفي. ستكون أول من يتم توظيفه وآخر من يتم تسريحه. سيحقق مشروعك المزيد من المال ويجذب عملاء أوفياء مدى الحياة. وستجد أيضاً أنك تشعر بمزيد من الرضا والارتياح في نهاية كل يوم.

ولكن عليك أن تبدأ الآن لكي تبدأ المكافآت في الظهور.

امنح شيئاً يفوق ما هو متوقع

إذا كنت ترغب في التفوق والتميز حقاً فيما تفعله -أن تصبح صاحب نجاح هائل بحق في المدرسة، أو العمل، أو الحياة- فافعل أكثر مما هو مطلوب منك، وامنح دائما شيئاً زائداً، أي شيء غير متوقع. فالشركة التي تبذل الجهد الإضافي تحظى بالاحترام، والولاء، وتوصيات العملاء.

عندما كان مايك فوستر يدير متجراً لبيع أجهزة الكومبيوتر، لم يكن يترك أحداً من العملاء يخرج من المتجر مطلقاً حاملاً صندوقاً من المكونات فحسب. لقد كان يقوم بتوصيل الكومبيوتر، والطابعة، والمودم، وباقي المكونات ويقضي ساعتين في إعداد نظام التشغيل للعمل، ثم تشغيله ثم تدريب الشخص على كيفية استخدامه. ولقد دانت السيطرة المطلقة على مجال بيع أجهزة الكومبيوتر في مقاطعة ديف سميث بولاية تكساس لمتجر مايك.

عندما كان هارف إيكر يبيع أحد أجهزة التمرينات الرياضية، كان يقوم بتوصيلها، وتركيبها، ثم تدريب الشخص على كيفية استخدامها بالشكل الصحيح. وقد حققت شركة هارف نمواً سريعاً للغاية لدرجة أنه تحول من مفلس إلى مليونير في غضون عامين فحسب.

إذا كنت تركز على احتياجاتك الشخصية فقط، فإنك قد تظن أنه من غير العدل أن تقدم أكثر مما هو متوقع منك. فلماذا ينبغي عليك بذل مزيد من الجهد دون الحصول على مقابل أو نوع من التقدير؟ عليك أن تثق أن جهودك سيتم في النهاية الاعتراف بها وأنك ستحصل على المقابل والتعويض والتقدير الذي تستحقه. وفي النهاية، كما يقول القول المأثور القديم فإن الشخص المجتهد دائماً ما يصل إلى القمة. وكذلك ستصل أنت وشركتك إلى القمة أيضاً. ستحقق سمعة ممتازة لا تشوبها شائبة، وتلك السمعة هي أحد أهم أصولك وأكثرها قيمة على الإطلاق.

وإليك بعض الأمثلة الإضافية على منح أكثر مما هو متوقع:

- يشتري منك العميل طلاءً زيتياً وتقوم أنت بتركيبه له دون مقابل إضافي.
- تبيع لأحدهم سيارة وتقوم بتزويدها بالوقود له قبل أن تسلمه إياها.
- تبيع لأحدهم منزلاً، وعندما ينتقل للعيش فيه يجد هدية قيمة وكوبون بقيمة ١٠٠ دولار لتناول الطعام في مطعم فاخر.
- كموظف، أنت لا تقوم بإنجاز عملك بأكمله فحسب، ولكنك أيضاً تعمل في يوم إجازتك عندما يتصل موظف آخر ويبلغ أنه مريض ولن يأتي للعمل، وتتولى مسئوليات جديدة دون أن تطالب بزيادة الراتب، وتعرض تدريب موظف جديد، وتتوقع المشكلات قبل أن تقع وتمنع وقوعها، وترى عملاً بحاجة إلى من يقوم به وعلى الفور تقوم به دون الانتظار حتى يتم طلب هذا منك، ودائماً ما تبحث عن عمل آخر يمكنك القيام به لكي تصنع إسهاماً قيماً وتقدم خدمة جيدة وتكون ذا فائدة حقيقية. وبدلاً من التركيز على كيفية الحصول على المزيد، تركز على كيفية تقديمك المزيد.

[illegible] من أجل بذل الجهد الإضافي وتقديم المزيد من القيمة لرئيسك،

والمزيد من الخدمة الجيدة لعملائك وزبائنك، أو المزيد من القيمة لطلابك؟ إحدى الطرق هي أن تفاجئ الناس بأكثر مما يتوقعون.

أعرف تاجر سيارات في لوس أنجلوس يقدم خدمة غسل السيارات مجاناً لجميع عملائه كل يوم سبت. إن أحداً لا ينتظر منه هذا، والجميع يحبون ما يفعله. وهذا يوفر له الكثير من التوصيات لأن الجميع يتحدثون دائماً عن رضاهم الكبير عن خدماته.

فندق فور سيزونز دائماً ما يبذل الجهد الإضافي

إن سلسلة فنادق فور سيزونز دائماً ما تبذل الجهد الإضافي. فإذا سألت أحد العاملين بالفندق عن الاتجاه الذي تسلكه لمكان ما في الفندق، فإنه لا يخبرك فحسب ثم يتركك، إنه يقودك إلى هناك. وهم دائماً ما يعاملون الجميع معاملة ملكية.

يروي دان سوليفان قصة رجل كان يصطحب ابنته إلى سان فرانسيسكو لقضاء عطلة نهاية الأسبوع ولكنه أدرك أنه لم يكن يعرف كيف يضفر شعرها بالطريقة المميزة التي كانت أمها تفعل بها ذلك. وعندما اتصل بفندق فور سيزونز ليرى ما إذا كان أحد أفراد الموظفين يستطيع المساعدة في هذا الأمر، قيل له إن هناك سيدة من طاقم الموظفين تقوم بهذه الوظيفة بالفعل. لقد توقعت الإدارة أن بعض النزلاء سيحتاجون لمثل هذا الأمر يوماً ما، وقامت بالاستعداد للأمر. هذا هو بذل الجهد الإضافي بحق.

وإحدى سلاسل الفنادق الأخرى الشهيرة بخدماتها المميزة هو فندق ريتز كارلتون. فعندما وصلت إلى حجرتي خلال إقامتي الأخيرة في ريتز كارلتون شيكاغو، كان هناك إناء ساخن من شربة الدجاج ينتظرني على المكتب. وكانت على الإناء لافتة صغيرة تقول: "شربة دجاج لجسد جاك كانفيلد". وقد كانت هناك إلى جواره بطاقة رائعة من المدير يعبر فيها عن مدى استمتاعه هو وطاقم موظفيه بكتب سلسلة "شربة دجاج".

وسلسلة نوردستروم تبذل الجهد الإضافي

سلسلة متاجر نوردستروم هي سلسلة أخرى تشتهر بأنها تبذل الجهد الإضافي من أجل عملائها. يقدم موظفو نوردستروم دائماً خدمة رائعة. بل إن موظفي مبيعات نوردستروم اشتهروا بتوصيل البضائع إلى العملاء، بأنفسهم في طريق عودتهم من العمل للمنزل.

ولدى نوردستروم أيضاً سياسة تقول إنك تستطيع إعادة أي شيء في أي وقت تشاء. هل يساء استغلال تلك السياسة؟ بالطبع يحدث هذا! ولكن نتيجة لهذه السياسة أيضاً، أصبحت متاجر نوردستروم تتمتع بشهرة غير عادية فيما يتعلق بجودة خدمة العملاء. هذا جزء من صورة ماركة الشركة التي تحظى بكل الاهتمام والعناية. ونتيجة لذلك، تحقق متاجر نوردستروم أرباحاً هائلة.

التزم بأن تقدم مستوى عالياً مثل فور سيزونز، وريتز كارلتون [illegible] عن طريق بذل الجهد الإضافي وتجاوز التوقعات، بدءاً من اليوم.

تغيير ذاتك من أجل النجاح

أعظم ثورة قام بها جيلنا هذا هي اكتشافه أن البشر يستطيعون تغيير ظروف حياتهم الخارجية عن طريق تغيير مواقفهم الذهنية الداخلية.

ويليام جيمس

أستاذ علم النفس بجامعة هارفارد

المبدأ

٢٥

ألغ عضويتك في "هذا النادي الفظيع"... وأحط نفسك بالناجحين

تتأثر شخصيتك كثيراً بأكثر من خمسة أشخاص تقضي وقتك معهم.

جيم رون

مليونير عصامي وكاتب عن النجاح

عندما كان تيم فيريس في الثانية عشرة من عمره، ترك له متصل مجهول الهوية مقولة جيم رون السابقة على جهاز الرد الآلي على الهاتف. وغيرت تلك المقولة حياة تيم إلى الأبد. لم يستطع على مدار أيام طويلة أن يخرج الفكرة من رأسه، وهو مازال بعد ابن الثانية عشرة من العمر. لقد أدرك تيم أن الأطفال الذين يرتبط بهم لم يكونوا هم الأشخاص الذين يرغب في أن يؤثروا على مستقبله. لذا فقد ذهب إلى أبيه وأمه وطلب منهما أن يلحقاه بمدرسة خاصة. وقد وضعته سنوات دراسته الأربع في مدرسة سانت بول على بداية الطريق الذي أدى به إلى قضاء أول أعوام الدراسة الجامعية في دراسة الجودو والتأمل في اليابان، وإلى أربع سنوات من الدراسة في جامعة برينستون حيث أصبح مصارعاً شهيراً على مستوى أمريكا كلها، وإلى بطولة قومية في مصارعة الأيدي والأقدام، وفي النهاية، إلى تأسيس شركته الخاصة في سن ٢٣ عاماً. لقد عرف تيم ما يعرفه كل والد بالسليقة، عرف أننا نصبح مثل الأشخاص الذين ترتبط بهم.

هل من سبب آخر يجعل الآباء يقولون لأبنائهم دائماً إنهم لا يريدونهم أن يتسكعوا مع "هؤلاء الصبية"؟ يحدث هذا لأننا نعرف أن الأطفال (والكبار أيضاً!) يصبحون مثل الأشخاص الذين يرتبطون بهم. لهذا السبب، من الأهمية بمكان أن تقضي الوقت مع الأشخاص الذين تود أن تصبح مثلهم. فإذا كنت ترغب في أن تكون أكثر نجاحاً، فعليك أن تبدأ في الارتباط بالمزيد من الناجحين.

وهناك الكثير من الأماكن التي يمكنك أن تعثر فيها على الناجحين. انضم لاتحاد مهني مثلاً، أو احضر المؤتمرات المهنية الخاصة بالمهنة التي تمارسها، أو انضم للغرفة التجارية، أو انضم للنادي المحلي، أو التحق بمؤسسة خاصة برجال الأعمال الشبان، أو مؤسسة للقادة الشبان، أو تطوع للمناصب القيادية، أو التحق ببعض المجموعات المدنية الخيرية، أو تطوع للخدمة مع قادة آخرين في مجتمعك المحلي، أو احضر المحاضرات، والدورات، والمقررات، والندوات، والمعسكرات التي يتم إقامتها بواسطة هؤلاء الذين تمكنوا بالفعل من تحقيق ما ترغب أنت في تحقيقه. اقطع تذكرة الطيران في الدرجة الأولى أو درجة رجال الأعمال متى أمكنك هذا.

إنك تصبح مثل الأشخاص الذين تقضي معهم أطول وقت

ادفع أي ثمن لكي تبقى في صحبة الأشخاص المتميزين.

مايك موردوك

مؤلف كتاب The Leadership of Jesus

جون أسراف هو رجل أعمال ناجح يبدو أنه حقق كل ما يريد، بما في ذلك السفر حول العالم لمدة عام كامل وهو في العشرينات من العمر، وامتلاك وإدارة شركة تحقق دخلاً إجمالياً يتجاوز ٣ مليارات دولار، والمساعدة في زيادة فريق موقع Bamboo.com (الذي أصبح الآن IPEX) من ٦ أفراد إلى ١٥٠٠ فرد فيما يزيد قليلاً على العام، محققاً صافي أرباح يقدر بالملايين من المبيعات الشهرية، ومنتهياً من عرض مبدئي عام ناجح لمقياس "ناسداك" NASDAQ في ٩ أشهر.

كان جون فتى شارع وقع في شرك عالم المخدرات والعصابات. وعندما حصل على وظيفة في صالة الجمنازيوم في المجتمع المحلي والتي تقع في جانب الشارع الآخر من الشقة التي يعيش فيها في مونتريال، تغيرت حياته بواسطة المبدأ الفعال القائل إن الإنسان يتأثر بمن يقضي وقتاً طويلاً معهم. فبالإضافة إلى أنه كان يكسب ١٫٦٥ دولار في الساعة، فقد كان يستطيع دخول النادي الصحي للرجال مجاناً. ويروي جون أنه تلقى تعليمه المبكر في مجال الأعمال في سونة الرجال بالنادي. كنت تستطيع أن تجده كل ليلة بعد مواعيد العمل، التي تمتد من ٩:١٥ صباحاً وحتى ١٠:٠٠ مساءً، في غرفة البخار الساخنة وهو ينصت إلى رجال الأعمال الناجحين بينما يحكون حكايات نجاحهم وفشلهم.

والكثير من هؤلاء الرجال الناجحين كانوا مهاجرين رحلوا إلى كندا يدعمون مطالبهم واحتياجاتهم، وكان جون منبهراً بالعقبات التي صادفوها تماماً، كما كان منبهراً بالنجاحات التي حققوها. لقد كانت قصص الأخطاء التي ارتكبوها والإخفاقات التي مروا بها في أعمالهم، وحياتهم الأسرية، وكذلك فيما يتعلق بصحتهم تمنحه التحفيز والإلهام، لأن أسرته هو شخصياً كانت تجابه تحديات وصعوبات هائلة، وعلم جون أنه من الطبيعي أن يواجه المرء التحديات والمصاعب، وأن عائلات أخرى أيضاً مرت بأزمات مشابهة

القمة.

وعلم هؤلاء الرجال الناجحون جون ألا يتخلى عن أحلامه أبداً. قالوا له: "مهما كانت العقبة التي تواجهك، جرب طريقاً آخر، جرب الصعود فوقها، أو الدوران حولها، أو اختراقها، ولكن لا تستسلم أبداً. دائماً ما يكون هناك طريق ما". وتعلم جون من هؤلاء الناس أيضاً أن مكان الولادة، والجنس، واللون، والعمر، وما إذا كانت الأسرة التي ينحدر منها المرء غنية أو فقيرة جميعها أمور لا تصنع اختلافاً. لقد كان عدد كبير من الرجال الذين يذهبون للسونة يتعثرون في تحدث الإنجليزية، وكان بعضهم أعزب وبعضهم مطلقاً، والبعض سعيد في زواجه والبعض ليس كذلك، والبعض يتمتع بالصحة والبعض في حالة يرثى لها، والبعض حاصل على شهادة جامعية والبعض غير حاصل على أي شهادات. وللمرة الأولى، أدرك جون أن النجاح ليس حكراً على هؤلاء المولودين لعائلات متيسرة الحال لا تواجه مصاعب الحياة وتتمتع بكل مزاياها. لقد أدرك أنه بغض النظر عن ظروف الحياة، فإن الإنسان قادر على صنع حياة من النجاح. لقد كان مرتبطاً برجال من جميع مناحي الحياة استطاعوا تحقيق النجاح وقدموا له حكمتهم وخبرتهم عن طيب خاطر.

وقد كان جون يذهب كل ليلة إلى مدرسة الأعمال الخاصة به، في سونة صالة الجمنازيوم. وأنت أيضاً بحاجة إلى أن تكون محاطاً بأشخاص تمكنوا من تحقيق النجاح؛ أنت بحاجة إلى أن تحيط نفسك بأناس من أصحاب المواقف الذهنية الإيجابية، وطريقة الحياة التي تركز على الحلول، أناس يعرفون أنهم قادرون على تحقيق أي شيء يعزمون على تحقيقه.

الثقة معدية، وكذلك انعدام الثقة.

فينس لومباردي

رئيس مدربي فريق جرين باي باكرز والذي قاد الفريق لحصد ستة ألقاب إقليمية وخمس بطولات قومية، وبطولتي سوبر باول (الأولى والثانية)

ألغ عضويتك في نادي "أليس هذا فظيعاً"

هناك نوعان من الناس: نوع المرساة ونوع المحرك. إنك بحاجة إلى الابتعاد عن المرساة والارتباط بالمحرك، لأن الأشخاص من نوع المحرك يتحركون صوب هدف ما ويستمتعون بالمزيد من المرح. أما الأشخاص من نوع المرساة فسيجذبونك لأسفل فحسب.

ويلاند

فنان شهير عالمياً

عندما كنت مدرس تاريخ في إحدى المدارس العليا بشيكاغو، توقفت بسرعة عن الذهاب إلى غرفة المدرسين، التي منحتها اسم "النادي الفظيع". فبالإضافة إلى الضباب الذي كان يصنعه دخان السجائر والذي كان معلقاً دائماً في جو الغرفة، كان الأسوأ هو سحابة السلبية العاطفية: "هل يمكنك أن تصدق ما يريدون منا القيام به الآن؟"، "سأدرس لذلك الطفل الفظيع سيمونز مرة أخرى في فصل الرياضيات. إنه بمثابة فزع رهيب"، "ما من طريقة لتعليم هؤلاء الصبية أي شيء. من غير الممكن السيطرة عليهم مطلقاً". لقد كان فيضاً مستمراً من الاتهام، والنقد، واللوم، والشكوى. وبعد مرور وقت ليس بالطويل جداً، اكتشفت مجموعة من المدرسين المخلصين المهتمين الذين يلتقون في المكتبة ويتناولون طعامهم معاً على مائدتين في حجرة الطعام. لقد كانوا أشخاصاً إيجابيين وكانوا يعتقدون أنهم يستطيعون التعامل مع أي شيء يتم إلقاؤه إليهم والتغلب عليه. قمت بتطبيق كل فكرة جديدة عرضوها علي بالإضافة إلى بعض الأفكار الجديدة التي اكتسبتها من الدروس التي كنت أحصل عليها في نهاية الأسبوع في جامعة شيكاغو، ونتيجة لذلك، تم اختياري من قبل الطلاب كأفضل مدرس للعام في أول أعوامي في التدريس.

كن انتقائياً

إنني لا أتواجد مطلقاً مع أي شخص لا أريد أن أكون معه. بالنسبة لي، كانت تلك نعمة من الله، ويمكنني بذلك أن أحافظ على إيجابيتي. إنني أرتبط بأناس سعداء، يحققون النمو، ويرغبون في التعلم، ولا يمانعون في تقديم الاعتذار أو الشكر إذا توجب عليهم ذلك... ويقضون وقتاً مرحاً ممتعاً.

جون أسراف
مؤلف كتاب The Street Kids Guide to Having It All

أريد منك أن تقوم بتمرين قيم ومفيد علمني إياه معلمي دابليو. كليمنت ستون. ضع قائمة تحتوي على أسماء جميع الأشخاص الذين تقضي وقتك معهم بشكل منتظم: أفراد أسرتك، وزملائك، وجيرانك، وأصدقائك، والأشخاص الذين تتعاون معهم في المؤسسة المدنية التي تتطوع فيها، وهكذا.

عندما تنتهي من صنع قائمتك، عد إليها وضع علامة ناقص (–) أمام أسماء الأشخاص السلبيين السامين، وعلامة زائد (+) أمام أسماء الأشخاص الإيجابيين المدعمين. بينما تتخذ قرارك بشأن كل شخص، قد تجد أن هناك نمطاً متكرراً بدأ في التشكل. ربما وجدت أن مكان عملك بأكمله مليء بالشخصيات السامة. أو ربما كان أصدقاؤك [illegible] وينتقدون

كل شيء تفعله. أو ربما كان أفراد أسرتك هم الذين يهبطونك باستمرار ويحطون من تقديرك لذاتك وثقتك بها.

وأريد منك أن تفعل نفس الشيء الذي نصحني السيد ستون بفعله. كف عن قضاء وقتك مع هؤلاء الأشخاص الذين وضعت إلى جوار أسمائهم علامة ناقص. فإذا كان هذا مستحيلاً (وتذكر أنه لا شيء مستحيل، فهناك خيرٌ دائماً)، فقلل مقدار الوقت الذي تقضيه معهم إلى أدنى حد ممكن. عليك أن تخلص نفسك من التأثير السلبي للآخرين.

فكر في الأمر. إنني على يقين من أنك تعرف أناساً لا يدخلون إلى مكان أنت متواجد فيه إلا ويستنزفون طاقتك. إنني أشير إلى مثل هؤلاء باسم مصاصي الدماء النفسيين. إنهم يمتصون منك طاقة الحياة. كف عن قضاء وقتك معهم.

هل هناك أشخاص في حياتك دائماً ما يشكون ويلومون الآخرين على الظروف التي يمرون بها؟ هل هناك أشخاص دائماً ما يحكمون على الناس ويدينونهم، وينشرون الشائعات السلبية، ويتحدثون عن مدى سوء الأمور باستمرار؟ كف عن قضاء وقتك مع هؤلاء أيضاً.

هل هناك أشخاص في حياتك يمكن أن يتسببوا في إصابتك بالتوتر، والضغط، والاضطراب طوال اليوم بمجرد اتصال هاتفي؟ هل هناك سارقي أحلام يخبرونك بأن أحلامك مستحيلة ويحاولون زحزحتك عن إيمانك بأهدافك وسعيك وراء تحقيقها؟ هل لديك أصدقاء يحاولون دائماً جذبك مرة أخرى لأسفل إلى مستواهم؟ إذا كانت الإجابة بنعم، فإن الوقت قد حان لاكتساب بعض الأصدقاء الجدد!

تجنب الأشخاص الذين يسممون حياتك

إلى أن تصل إلى تلك المرحلة في تطورك الشخصي التي لا تسمح عندها لأحد بالتأثير فيك بسلبيته، فإنك بحاجة إلى تجنب الأشخاص السامين بأي ثمن. من الأفضل لك أن تقضي وقتك وحدك على أن تقضيه مع أشخاص سوف يعوقونك ويعرقلون تقدمك بعقليات الضحية والمستويات المتواضعة التي يفكرون ويعملون بها.

ابذل جهداً واعياً في إحاطة نفسك بأناس إيجابيين، مهتمين، مدعمين، محفزين: أناس يؤمنون بك، ويشجعونك على السعي وراء أحلامك، ويفرحون لانتصاراتك. أحط نفسك بالمفكرين المتفائلين، والمثل العليا، وأصحاب الرؤية والحكمة.

أحط نفسك بأشخاص ناجحين

أحد العملاء، الذين أحضروني لتعليم مبادئ النجاح تلك لموظفي المبيعات هي إحدى شركات تصنيع العدسات البصرية الرائدة. وعندما امتزجت بموظفي المبيعات قبل بداية التدريب، سألت كل شخص التقيت به ما إذا كان يعرف من هم أفضل خمسة موظفي مبيعات في الشركة التي يعمل بها. معظم من قابلتهم أجابوا بالإيجاب وقاموا بسرعة بسرد أسماء أفضل خمسة

موظفي مبيعات بالشركة. وفي تلك الليلة، طلبت من الجمهور الذي كان يبلغ ٣٠٠ فرد أن يرفعوا أيديهم إذا كانوا يعرفون أسماء أفضل خمسة موظفي مبيعات بالشركة. ورفع الجميع تقريباً أيديهم. وبعد ذلك طلبت منهم أن يرفعوا أيديهم مرة أخرى إذا كانوا قد ذهبوا من قبل إلى أي واحد من هؤلاء الخمسة وطلبوا منه أن يطلعهم على أسرار نجاحه. ولم ترتفع يد واحدة. فكر في الأمر! لقد كان الجميع يعلمون من هم أكثر موظفي الشركة قدرة وفعالية، ولكن بسبب خوف سخيف غير مبرر من الرفض، لم يطلب أحد على الإطلاق من قادة المبيعات هؤلاء أن يطلعه على أسرار نجاحه.

إذا كنت ترغب في تحقيق النجاح، فعليك أن تبدأ في التعرف على الأشخاص الناجحين والارتباط بهم. إنك بحاجة إلى أن تطلب منهم أن يطلعوك على استراتيجيات النجاح الخاصة بهم. وبعد ذلك، عليك أن تجرب تلك الاستراتيجيات وترى ما إذا كانت تلائمك وتحقق النجاح معك أم لا. جرب فعل ما يفعلونه، وقراءة ما يقرءونه، والتفكير بالطريقة التي يفكرون بها، وهكذا. فإذا كانت طرق التفكير والتصرف والسلوكيات الجديدة تفلح، فعليك أن تتبناها وإذا كانت لا تفلح، فتجاهلها وواصل البحث والتجريب.



تذكر ماضيك الإيجابي دائماً

إني أتذكر ماضي حياتي كيوم عمل جيد، لقد انتهى وأشعر تجاهه بالارتياح والرضا.

الجدة موسيس

فنانة أمريكية عاشت ١٠١ سنة

معظم الناس في ثقافات العالم اليوم يتذكرون أخطاءهم وإخفاقاتهم أكثر مما يتذكرون نجاحاتهم وانتصاراتهم. وهذا يعود إلى طريقة "اتركه لحاله، عاقبه" في التربية، والتعليم، والإدارة والتي تسيطر بشدة على ثقافتنا. عندما كنت طفلاً صغيراً، كان والداك يتركانك وحدك عندما كنت تلعب دون بكاء أو صياح أو ضجيج، ثم يعاقبانك بالتعنيف أو الضرب عندما تصدر الكثير من الضوضاء، أو تتسبب في الإزعاج، أو تتورط في مشكلة. لقد تلقيت على الأرجح عبارة "أحسنت" بأسلوب روتيني فاتر عندما حققت درجات ممتازة في الدرسة، ولكنك تلقيت محاضرة طويلة عندما حصلت على درجات متوسطة أو مقبولة، أو -لا قدر الله- ضعيفة. وفي الدرسة كان معظم مدرسيك يعلمون إجاباتك الخاطئة بعلامة × بدلاً من أن يعلموا الإجابات الصحيحة بعلامة صح أو نجمة. وفي مجال الألعاب الرياضية، كان المدرب يصيح في وجهك عندما تسقط الكرة أو لا تصيب المرمى. ودائماً ما كانت هناك انفعالات قوية تجاه أخطائك، وعيوبك، وإخفاقاتك على عكس الحال عندما كان الأمر يتعلق بنقاط قوتك، وإيجابياتك، ونجاحاتك.

ولأن العقل يتذكر بسهولة أكبر الأحداث التي كانت مصحوبة بمشاعر قوية، فإن معظم الناس يقللون عدد النجاحات التي حققوها مقارنة بعدد الإخفاقات التي صادفوها. وإحدى طرق مجابهة هذه الظاهرة هي أن تركز بوعي على نجاحاتك وتحتفي بها. وأحد التمارين التي أقوم بها في ندواتي هو جعل جميع المشاركين يحكون عن نجاح حققوه في الأسبوع الماضي. ومن المدهش أن ترى كم يكون هذا صعباً على معظم الناس. فالعديد من الناس لا يظنون أنهم حققوا أي نجاح. يمكنهم بسهولة أن يخبروك بـ ١٠ أشياء أخطئوا فيها في الأسبوع الماضي، ولكنهم يواجهون صعوبة أكبر بكثير في إخبارك بـ ١٠ انتصارات حققوها.

والحقيقة المحزنة هي أننا جميعاً لدينا عدد من النجاحات أكبر بكثير من عدد الإخفاقات،

موظفي مبيعات بالشركة. وفي تلك الليلة، طلبت من الجمهور الذي كان يبلغ ٣٠٠ فرد أن يرفعوا أيديهم إذا كانوا يعرفون أسماء أفضل خمسة موظفي مبيعات بالشركة. ورفع الجميع تقريباً أيديهم. وبعد ذلك طلبت منهم أن يرفعوا أيديهم مرة أخرى إذا كانوا قد ذهبوا من قبل إلى أي واحد من هؤلاء الخمسة وطلبوا منه أن يطلعهم على أسرار نجاحه. ولم ترتفع يد واحدة. فكر في الأمر! لقد كان الجميع يعلمون من هم أكثر موظفي الشركة قدرة وفعالية، ولكن بسبب خوف سخيف غير مبرر من الرفض، لم يطلب أحد على الإطلاق من قادة المبيعات هؤلاء أن يطلعه على أسرار نجاحه.

إذا كنت ترغب في تحقيق النجاح، فعليك أن تبدأ في التعرف على الأشخاص الناجحين والارتباط بهم. إنك بحاجة إلى أن تطلب منهم أن يطلعوك على استراتيجيات النجاح الخاصة بهم. وبعد ذلك، عليك أن تجرب تلك الاستراتيجيات وترى ما إذا كانت تلائمك وتحقق النجاح معك أم لا. جرب فعل ما يفعلونه، وقراءة ما يقرءونه، والتفكير بالطريقة التي يفكرون بها، وهكذا. فإذا كانت طرق التفكير والتصرف والسلوكيات الجديدة تفلح، فعليك أن تتبناها وإذا كانت لا تفلح، فتجاهلها وواصل البحث والتجريب.

المبدأ

٢٦

تذكر ماضيك الإيجابي دائماً

إني أتذكر ماضي حياتي كيوم عمل جيد، لقد انتهى وأشعر تجاهه بالارتياح والرضا.

الجدة موسيس

فنانة أمريكية عاشت ١٠١ سنة

معظم الناس في ثقافات العالم اليوم يتذكرون أخطاءهم وإخفاقاتهم أكثر مما يتذكرون نجاحاتهم وانتصاراتهم. وهذا يعود إلى طريقة "اتركه لحاله؛ عاقبه" في التربية، والتعليم، والإدارة والتي تسيطر بشدة على ثقافتنا. عندما كنت طفلاً صغيراً، كان والداك يتركانك وحدك عندما كنت تلعب دون بكاء أو صياح أو ضجيج، ثم يعاقبانك بالتعنيف أو الضرب عندما تصدر الكثير من الضوضاء، أو تتسبب في الإزعاج، أو تتورط في مشكلة. لقد تلقيت على الأرجح عبارة "أحسنت" بأسلوب روتيني فاتر عندما حققت درجات ممتازة في المدرسة، ولكنك تلقيت محاضرة طويلة عندما حصلت على درجات متوسطة أو مقبولة، أو -لا قدر الله- ضعيفة. وفي المدرسة كان معظم مدرسيك يعلمون إجاباتك الخاطئة بعلامة × بدلاً من أن يعلموا الإجابات الصحيحة بعلامة صح أو نجمة. وفي مجال الألعاب الرياضية، كان المدرب يصيح في وجهك عندما تسقط الكرة أو لا تصيب المرمى. ودائماً ما كانت هناك انفعالات قوية تجاه أخطائك، وعيوبك، وإخفاقاتك على عكس الحال عندما كان الأمر يتعلق بنقاط قوتك، وإيجابياتك، ونجاحاتك.

ولأن العقل يتذكر بسهولة أكبر الأحداث التي كانت مصحوبة بمشاعر قوية، فإن معظم الناس يقللون عدد النجاحات التي حققوها مقارنة بعدد الإخفاقات التي صادفوها. وإحدى طرق مجابهة هذه الظاهرة هي أن تركز بوعي على نجاحاتك وتحتفي بها. وأحد التمارين التي أقوم بها في ندواتي هو جعل جميع المشاركين يحكون عن نجاح حققوه في الأسبوع الماضي. ومن المدهش أن ترى كم يكون هذا صعباً على معظم الناس. فالعديد من الناس لا يظنون أنهم حققوا أي نجاح. يمكنهم بسهولة أن يخبروك بـ ١٠ أشياء أخطئوا فيها في الأسبوع الماضي، لكن[illegible] بكثير في إخبارك بـ ١٠ انتصارات حققوها.

والحقيقة المحزنة هي أننا جميعاً لدينا عدد من النجاحات أكبر بكثير من عدد الإخفاقات؛

وكل ما في الأمر هو أننا نضع مقياساً مرتفعاً أكثر مما ينبغي لما نطلق عليه اسم نجاح. أكد لي أحد المشاركين في برنامج "كسب الفرص ومهارات الحياة" الذي وضعته من أجل مساعدة الناس في كاليفورنيا على العمل وعدم الاتكال على الإعانات الحكومية أنه بالفعل لم يحقق أي نوع من النجاح. وعندما سألته عن لهجته، أخبرني أنه رحل عن إيران عندما حدث الانقلاب على الشاه عام ١٩٧٩. لقد انتقل بعائلته كلها إلى ألمانيا، حيث تعلم الألمانية وأصبح ميكانيكي سيارات. ومؤخراً انتقل بعائلته كلها أيضاً إلى الولايات المتحدة، وتعلم الإنجليزية، وكان يحضر الآن برنامج لتعليم اللحام، ولكنه لم يكن يعتقد أنه حقق أي نجاح! وعندما سأله أفراد المجموعة عما يسميه نجاحاً، رد قائلاً إن النجاح هو امتلاك منزل في بيفرلي هيلز وامتلاك سيارة كاديلاك. وفي عقله وتصوره، كان أي شيء أقل من هذا لا يعد إنجازاً. وببطء، ومع بعض التدريب والتوجيه، بدأ يرى أنه يمر بالعديد من تجارب النجاح كل أسبوع. أشياء بسيطة مثل الذهاب إلى العمل في الموعد المحدد، والمشاركة في برنامج "كسب الفرص ومهارات الحياة"، وتعلم تحدث الإنجليزية، وتوفير متطلبات المعيشة لأفراد أسرته، وشراء أول دراجة لابنته جميعها تمثل نجاحات.

نظرية الرصيد البنكي لتقدير الذات والنجاح

لماذا إذن أعلق تلك الأهمية الكبيرة على تذكر نجاحات الماضي؟ السبب الذي يجعل هذا الأمر غاية في الأهمية هو تأثيره على تقديرك لذاتك. تخيل للحظة أن تقديرك لذاتك يشبه رصيد البنك. ثم تخيل أنك تملك في رصيدك ١٠٠٠ دولار في حين أملك أنا ٢٠٠٠٠ دولار في رصيدي. من تظنه سيكون أكثر تحفظاً منا في المغامرة باستثمار ماله في مشروع ما؟ نعم، إنه أنت. إنك إذا خسرت استثمارك لـ ٥٠٠ دولار في مشروع ما مرتين، تكون قد أفلست. أما أنا فيمكنني أن أخسر ٥٠٠ دولار ٤٠ مرة قبل أن أفلس. لذا فإنني أستطيع الإقدام على المزيد من المخاطر لأنني أستطيع تحمل الخسائر أكثر منك. إن مستوى تقديرك لذاتك يعمل بنفس الطريقة. فكلما زاد ما لديك من تقدير الذات، زادت المخاطر التي يمكنك الإقدام عليها.

أوضحت الأبحاث مراراً وتكراراً أنه كلما زاد تذكرك وتقديرك لنجاحات الماضي، أصبحت أكثر ثقة في الإقدام على المزيد من المهام وتحقيق المزيد من النجاحات. إنك تعلم أنك حتى إذا فشلت، فإن الفشل لن يدمرك، لأن تقديرك لذاتك مرتفع. وكلما زاد إقدامك على الفرص والمخاطر، زاد ما تحققه وتفوز به في الحياة. فكلما زاد عدد تصويباتك على الهدف، زادت احتمالات التسجيل.

إن معرفتك بأنك حققت نجاحات في الماضي ستمنحك الثقة في أنك تستطيع تحقيق المزيد من النجاحات في المستقبل. لذا، دعنا نلقي نظرة على بعض الطرق البسيطة والفعالة في بناء مستوى مرتفع من الثقة بالذات وتقدير الذات والحفاظ على هذا المستوى.

ابدأ بتسعة نجاحات كبرى

إليك طريقة بسيطة لبدء عملية جرد لنجاحاتك الكبرى (فكر أيضاً في ممارسة هذا التمرين مع زوجتك أو مع أفراد الأسرة جميعاً). ابدأ بتقسيم حياتك إلى ثلاث فترات زمنية متساوية، فعلى سبيل المثال، إذا كنت تبلغ من العمر ٤٥ عاماً، فإن الفترات الزمنية الثلاث الخاصة بك ستكون هي من وقت الميلاد حتى سن ١٥ عاماً، ومن ١٦ عاماً حتى ٣٠ عاماً، ومن ٣١ عاماً حتى ٤٥ عاماً. بعد ذلك، دون ثلاثة نجاحات حققتها في كل فترة زمنية. ولمساعدتك على البدء، ذكرت نجاحاتي الشخصية فيما يلي كمثال:

الثلث الأول: من الميلاد حتى سن ٢٠ عاماً

١. انتخبت كقائد للحرس في فريق الكشافة
٢. فزت ببطولة المدينة في إحدى الألعاب الرياضية
٣. تم قبولي للدراسة في جامعة هارفارد

الثلث الثاني: من سن ٢١ حتى سن ٤٠ عاماً

١. حصلت على درجة الماجستير في التعليم من جامعة ماستشوستس
٢. نشرت كتابي الأول
٣. قمت بتأسيس مركز نيو إنجلاند سنتر للتطور الشخصي والمؤسسي

الثلث الأخير: من سن ٤١ حتى سن ٦٠ عاماً

١. أسست ندوات تقدير الذات
٢. وصلت سلسلة "شربة دجاج للروح" إلى قمة قائمة أكثر كتب نيويورك تايمز مبيعاً
٣. حققت هدف التحدث المهني الاحترافي في الولايات الـ ٥٠ جميعاً

هل يمكنك أن تذكر ١٠٠ نجاح؟

لكي تقنع نفسك حقاً أنك شخص ناجح يستطيع الاستمرار في تحقيق أشياء رائعة، أكمل الخطوة التالية من هذا التمرين وقم بوضع قائمة تحتوي على ١٠٠ أو أكثر من النجاحات التي حققتها في حياتك.

خبرتي تقول إن معظم الناس يؤدون بشكل جيد في أول ٣٠ نجاح تقريباً، ثم يصبح الأمر أكثر صعوبة إلى حد ما. ولكي تستطيع تدوين ١٠٠ نجاح، سيكون عليك أن تذكر أشياء مثل [illegible] على أول وظيفة صيفية في أثناء فترة الدراسة، وأول مرة أحرزت فيها هدفاً في دوري المدارس، والانضمام لفريق الكشافة، والحصول على رخصة

القيادة، وكتابة مقال في صحيفة المدرسة، والحصول على درجة ممتاز في فصل التاريخ، وتجاوز برنامج تدريبي أساسي، وتعلم ركوب الأمواج، والفوز بوشاح في المدرسة، وشراء أول سيارة، والزواج، وإنجاب الطفل الأول، وقيادة حملة تبرعات لصالح مدرسة ابنك. كل هذه أشياء على الأرجح أنك تستخف بها الآن، ولكن أنت بحاجة لأن تعترف بها جميعاً وتعتبرها بمثابة نجاحات حققتها خلال رحلة الحياة. وبناءً على سنك، ربما تكون في حاجة حتى للجوء إلى كتابة عبارة "نجحت في الصف الأول والصف الثاني والصف الثالث"، لكن هذا لا بأس به. فالهدف ببساطة هو أن تعد قائمة تضم ١٠٠ نجاح.

ابتكر سجل انتصارات

طريقة أخرى تدون بها نجاحاتك تتمثل في استخدام سجل لذلك. وهذا السجل يمكن أن يكون بمثابة قائمة بسيطة في كراسة أو ملف على جهاز الكمبيوتر، كما يمكنك أن تستخدم دفتر يوميات. وعن طريق تذكر وتدوين نجاحاتك كل يوم، تقوم بتدوين ذلك في ذاكرتك طويلة الأمد، التي تعزز من تقديرك لذاتك وتبني ثقتك بنفسك. وفي أي وقت لاحق، إذا شعرت بأنك في حاجة إلى زيادة ثقتك بنفسك، يمكنك أن تقرأ في هذا السجل.

بيتر ثيجبن وهو نائب رئيس سابق في شركة Levi Strauss & Co، كان يحتفظ بسجل انتصارات على مكتبه، وفي كل مرة يحقق انتصاراً أو فوزاً، كان يقوم بتدوينه في السجل. وفي أي وقت يكون في طريقه للقيام بشيء مهم أو مخيف، مثل التفاوض حول قرض من البنك مقداره عدة ملايين دولار أو إلقاء كلمة في مجلس الإدارة، كان يقرأ في سجل انتصاراته حتى يعزز من ثقته بنفسه. ومن بين بنود قائمته: "فتحت سوقاً جديدة في الصين"، و"أقنعت ابني المراهق بأن يقوم بترتيب وتنظيف غرفته بنفسه"، و"أقنعت مجلس الإدارة بالموافقة على خطة التوسع الجديدة".

عندما يقدم معظم الناس على مهمة مخيفة، فإنهم ينزعون إلى التركيز على جميع الأوقات التي حاولوا فيها من قبل ولم يفلحوا، وهذا يقلل من ثقتهم بأنفسهم ويعزز خوفهم من أن يفشلوا مرة أخرى. أما الاحتفاظ بسجل انتصارات والعودة إليه من وقت لآخر فإنه يجعل تركيزك منصباً على نجاحاتك.

ابدأ في استخدام سجل الانتصارات بأسرع وقت ممكن. ويمكنك أيضاً أن تضع فيه صوراً فوتوغرافية وشهادات ومذكرات وغير ذلك من الأشياء التي تذكرك بنجاحاتك.

أظهر رموز نجاحك

اكتشف الباحثون أن ما تراه في بيئتك له تأثير سيكولوجي على حالتك المزاجية وموقفك العقلي وسلوكك. وبيئتك لها تأثير هائل عليك. لكن إليك حقيقة [illegible]: أنت تمتلك سيطرة

شبه كاملة على بيئتك الحالية. فتستطيع أن تختار الصورة التي تعلقها في حجرة نومك أو في مكتبك والصورة التي تلصقها على ثلاجتك والملحوظة التذكيرية التي تضعها على مكتبك في العمل.

من الطرق القيمة التي سوف تساعدك على بناء تقديرك لذاتك وتحفزك على تحقيق نجاح مستقبلي أكبر إحاطة نفسك بالجوائز وشهادات التقدير والصور وغيرها من الأشياء التي تذكرك بنجاحاتك. وهذه الأشياء يمكن أن تشمل الميداليات التي حصلت عليها أثناء الخدمة العسكرية وصورة لهدف الفوز الذي أحرزته في إحدى المباريات المهمة وصورة لحفل زفافك وتذكار انتصار وبروازاً يتضمن صورة لقصيدتك التي نُشرت في إحدى الصحف المحلية وخطاب شكر وشهادة الدبلوم الجامعي وشعار جماعة الكشافة التي تميزت فيها وجائزة التفوق العلمي التي حصلت عليها.

خصص مكاناً معيناً -كأحد الأرفف أو أعلى الدولاب أو باب الثلاجة أو أحد جوانب الرواق الذي تمر من خلاله كل يوم- واملأه برموز نجاحك. قم بوضع رموز النجاح هذه في براويز وبتلميعها ثم قم بتعليقها في هذا المكان بحيث تراها كل يوم. سوف يكون لهذا تأثير قوي على عقلك الباطن. وسوف يبرمجك بطريقة خفية على أن تنظر لنفسك كفائز؛ شخص يحقق نجاحات مستمرة في حياته! وستُنقل بذلك هذه الرسالة للآخرين. وسوف تغرس في نفسك الثقة وكذلك سوف تعزز من ثقة الآخرين فيك.

أيضاً من المفيد أن تفعل هذا الشيء مع أبنائك. فيفخر أظهر رموز نجاحهم أيضاً سواء كانت شهادات أو شارات أو أعمالاً فنية متميزة أبدعوها أو صوراً لهم في زي كرة القدم أو هم يعزفون الكمان أو صوراً لهم وهم يستمتعون بأنفسهم وبميدالياتهم وبالجوائز التي حصلوا عليها. يمكنك أن تضع أفضل هذه الصور في براويز وتعلقها على الحائط سواء في حجرتهم أو في المطبخ أو في أروقة البيت. فعندما يرون هذه الصور معلقة على الحائط فإن هذا سوف يعزز من تقديرهم لذاتهم.

تمرين المرآة

أنت كالمغناطيس. فما تجذبه في حياتك ينسجم مع نمط تفكيرك السائد.

بريان تريسي

أحد خبراء أمريكا الرواد في مجال تنمية القدرات البشرية والفعالية الشخصية

مثلما أنت في حاجة للاعتراف بنجاحاتك الكبيرة، أنت في حاجة أيضاً للاعتراف بنجاحاتك اليومية البسيطة. وتمرين المرآة يقوم على أساس المبدأ القائل بأننا جميعاً نحتاج إلى الاعتراف [illegible] أن نعترف بما نعطيه لأنفسنا.

وتمرين المرآة يعطي عقلك الباطن الدوافع الإيجابية التي يحتاج إليها كي يتعقب المزيد من الإنجازات ويساعده على تغيير أي معتقدات أو أفكار سلبية لديك إزاء الثناء والإنجاز. هذا يهيئ حالتك العقلية والمزاجية للإنجاز. قم بهذا التمرين لمدة ٣ شهور على الأقل. وبعد ذلك، يمكنك أن تقرر ما إذا كنت تريد أن تستمر أو لا. أعرف بعض الأشخاص الناجحين جداً الذين ظلوا يقومون بهذا التمرين كل ليلة لسنوات عديدة.

قبل أن تذهب إلى الفراش مباشرة، قف أمام المرآة وقدر ذاتك على جميع ما حققته أثناء اليوم. ابدأ بدقائق قليلة تنظر خلالها بشكل مباشر في عيني الشخص الذي أمامك في المرآة، وصورتك في المرآة تنظر إليك في المقابل. وبعد ذلك خاطب نفسك بالاسم وابدأ في تقدير ذاتك علناً على الأشياء التالية:

- أي إنجازات، في العمل أو الجانب المادي أو التعليمي أو الشخصي أو البدني أو الروحي أو العاطفي أو الانفعالي
- أي أنظمة أو أساليب شخصية التزمت بها، في التغذية أو التمرين أو القراءة أو التأمل
- أي إغراءات لم تستسلم لها، تناول الحلوى أو الكذب أو الإفراط في مشاهدة التليفزيون أو السهر لوقت متأخر من الليل أو التدخين

احتفظ بتواصل بصري مع ذاتك خلال التمرين بأكمله. وعندما تنتهي من الثناء على نفسك، أكمل التمرين عن طريق الاستمرار في النظر بتعمق في عينيك وأنت تقول: "أحب ذاتي". بعد ذلك قف هناك لدقائق قليلة أخرى حتى تشعر شعوراً حقيقياً بتأثير التجربة، كما لو كنت الشخص الماثل أمامك في المرآة والذي أنصت لتوه لكل هذا التقدير والثناء. المهم في هذا الجزء الأخير ألا تتحول ببصرك عن المرآة شاعراً بالإحراج أو متهماً التمرين أو ذاتك بالغباء أو الحماقة.

فيما يلي مثال لما يمكن أن يكون عليه هذا التمرين:

جاك، أود أن أثني عليك نتيجة لما أنجزته اليوم: أولاً أريد أن أثني عليك لأنك ذهبت إلى الفراش في الوقت المحدد ليلة أمس دون السهر لوقت متأخر أمام التليفزيون وتمكنت من الاستيقاظ مبكراً هذا الصباح في قمة النشاط والتألق وأجريت محادثة جيدة للغاية مع إنجا. وبعد ذلك جلست تتأمل لمدة عشرين دقيقة قبل أن تأخذ حماماً. وساعدت في إعداد وجبات أطفالك قبل خروجهم إلى المدرسة، وتناولت طعام إفطار صحي منخفض الدسم والكربوهيدرات. ووصلت إلى العمل في الوقت المحدد وقمت بإدارة اجتماع جيد لفريق العمل. وساهمت بشكل جيد في جعل كل عضو في الاجتماع ينصت إلى مشاعر وأفكار الآخرين. وكنت رائعاً في تحفيز الصامتين على أن يتحدثوا [illegible]

وبعد ذلك تناولت غداءً صحياً فعلاً –شربة وسلطة– ولم تتناول الحلوى المقدمة. وشربت زجاجات الماء العشر التي تعهدت بشربها. وبعد ذلك أكملت تحرير الدليل الجديد لتوجيه فريق العمل وبالفعل بدأت بداية جيدة في تنظيم برنامج تدريب صيفي. وبعد ذلك قمت بالكتابة في دفتر النجاح اليومي قبل أن تغادر العمل. وقمت بتقدير مساعدتك والثناء عليها على كل إسهاماتها طيلة اليوم. لقد شعرت بشعور رائع عندما رأيتها مبتسمة وسعيدة.

وعندما عدت إلى البيت، قضيت وقتاً طيباً في اللعب مع الأولاد، خصوصاً كريستوفر، وبعد ذلك قرأت كتاباً على أسماع جميع أطفالك. كان هذا شيئاً رائعاً. والآن أنت ذاهب إلى الفراش في وقت جيد مرة أخرى ولن تسهر لوقت متأخر من الليل تتجول على الإنترنت. لقد كنت رائعاً اليوم.

جاك، هناك شيء آخر أود أن أخبرك به: إنني أحبك!

من الوارد أن يكون لديك عدة استجابات في المرات القليلة الأولى التي تفعل فيها هذا. فربما تشعر بالغباء أو الإحراج أو تشعر برغبة في البكاء (أو تبدأ بالفعل في البكاء) أو تشعر عموماً بعدم الارتياح. من وقت لآخر أخبرني بعض الناس بأنهم يتعرقون ويشعرون بالسخونة أو بالدوار. هذه استجابات طبيعية وعادية، لأن هذا التمرين غير مألوف. فنحن غير مدربين على أن نثني على أنفسنا. في الحقيقة، نحن مدربون في الأساس على القيام بالعكس: لا تثني على نفسك، لا تمتدح ذاتك، الافتخار ذنب. وأنت تبدأ في التصرف بمزيد من الإيجابية والاهتمام نحو ذاتك، من الطبيعي أن يكون لديك استجابات جسمانية وانفعالية وأنت تتحرر من الجروح السلبية القديمة التي سببها لك والداك ومن التوقعات والآمال غير الواقعية ومن إدانة الذات. إذا كنت تشعر بهذه الأشياء– لا يشترط أن يشعر بها جميع الناس– فلا تدعها توقفك أو تعوقك. فهذه الأشياء مؤقتة وسوف تزول بعد أيام قلائل من قيامك بالتمرين.

في المرة الأولى التي قمت فيها بهذا التمرين، لاحظت بعد ٤٠ يوماً فقط أن حديث الذات الداخلي السلبي زال تماماً نتيجة للتركيز الإيجابي اليومي الذي منحه لي تمرين المرآة. لقد اعتدت على تعنيف نفسي على الأشياء التي أخطأ في وضعها في المكان المناسب كمفاتيح السيارة والنظارة. هذا الصوت الناقد اختفى ببساطة. نفس الشيء يمكن أن يحدث معك، لكن بشرط أن تستغرق شيئاً من وقتك في أداء هذا التمرين.

ملحوظة ينبغي أن تتذكرها: إذا اكتشفت بعد ذهابك إلى الفراش أنك لم تقم بتمرين المرآة بعد، فانهض من الفراش وقم به. فالنظر إلى نفسك في المرآة جزء مهم في التمرين. نصيحة أخيرة: احرص على أن تحيط شريك حياتك أو أطفالك أو رفيقك في الغرفة أو أبويك مقدماً بأنك ستقوم بهذا التمرين كل مساء على مدى ثلاثة أشهر أو يزيد. فبالطبع أنت لا تود أن يظنوا أنك قد جننت عندما يدخلون الغرفة عليك!

كافئ طفلك الداخلي

بداخل كل منا ثلاث ذوات منفصلة تعمل في تناغم سوياً من أجل أن يشكلوا شخصيتنا الفريدة. فهناك الذات الوالدية والذات البالغة والذات الطفولية. وهذه الذوات الثلاث تعمل بنفس الكيفية التي يعمل بها الأبوان والبالغون والأطفال على الترتيب في الحياة الواقعية.

وذاتك البالغة أو الناضجة هي الجزء العقلاني في نفسك. إنها تجمع المعلومات وتتخذ قرارات منطقية خالية من العواطف. وهي تخطط جدولك الزمني وتوازن شيكاتك وتضع تصوراً لضرائبك وتحدد المكان الذي ينبغي أن توجه سيارتك فيه.

وذاتك الوالدية تخبرك بربط حذائك وتنظيف أسنانك بالفرشاة وتناول الخضراوات وأداء الواجب وممارسة التمرينات وإنجاز المهام في المواعيد المحددة. إنها ناقدك الداخلي، ذلك الجزء من نفسك الذي يدينك عندما لا ترتقي لمستوى معاييرها. لكنها أيضاً الجزء المهتم من ذاتك الذي يتأكد من أنك في أمان تحظى بالعناية والرعاية. وهي أيضاً الجزء الذي يؤكد وجودك ويقدرك ويثني عليك عندما تؤدي عملاً ما بشكل جيد.

أما ذاتك الطفولية فهي على الجانب الآخر تفعل ما يفعله جميع الأطفال، فهي تنتحب وتتوسل طلباً للاهتمام وتتوق إلى الأحضان وتسلك سلوكيات مشاغبة عندما لا يتم تلبية حاجاتها ورغباتها. وبينما نخوض غمار حياتنا، تسألنا هذه الذات على نحو دائم أسئلة من قبيل: لماذا نجلس على هذا المكتب؟ لماذا لا نحظى بمزيد من الاستمتاع؟ لماذا أظل مستيقظاً حتى الساعة الثالثة صباحاً؟ لماذا أقرأ هذا التقرير الممل؟

وباعتبارك أباً لهذا "الطفل الداخلي"، واحدة من أهم المهام التي ينبغي عليك القيام بها تتمثل في الاقتراب منه ومكافأته على التزامه الأدب أثناء أدائك لعملك.

إذا كان لديك طفل يبلغ من العمر ٣ سنوات، فربما تقول له: "والدتك يتعين عليها أن تنهي هذا التقرير خلال العشرين ساعة القادمة. لكن عندما تنتهي منه، سوف نخرج لتناول الآيس كريم أو نشاهد الفيديو". سوف يجيبك هذا الطفل على الأرجح بقوله: "حسناً، سوف أكون مهذباً وهادئاً لأنني أعرف أنني أحصل على شيء جيد في نهاية الأمر".

حسناً، ليس مستغرباً أن طفلك الداخلي لا يختلف كثيراً عن هذا الطفل الداخلي. فعندما تطلب منه أن يكون مهذباً وهادئاً أو يدعك تنهي المهمة التي أمامك أو تسهر من أجل إنهاء التقرير أو ما إلى ذلك، فإنه سيتصرف بشكل مهذب لأنه يعرف أن هناك مكافأة سيحظى بها في نهاية الأمر. فعند نقطة معينة، هو يحتاج لأن يعرف أنك سوف تتاح له فرصة قراءة قصة أو الذهاب إلى السينما أو اللعب مع صديقه أو الاستماع إلى الموسيقى أو الانطلاق أو تناول الطعام خارج البيت أو الحصول على لعبة جديدة أو أخذ إجازة.

جزء كبير من تحقيق المزيد من النجاح في حياتك يتمثل في مكافأة نفسك عندما تنجح. في الواقع، مكافأة على نجاحاته تجعل طفلك الداخلي سعيداً ومطيعاً في المرة القادمة التي تطلب منه أن يتأدب. فهو يعرف أنه يستطيع أن يثق بأنك سوف [illegible] الأمر. فإذا

لم تفِ به، فإنه مثل أي طفل حقيقي سوف يبدأ في تدمير جهودك عن طريق القيام بأشياء عديدة مثل التمارض أو إثارة مشكلات أو ارتكاب أخطاء يمكن أن تضيع عليك فرصة ترقية أو حتى تفقدك وظيفتك حتى تصبح مجبراً على استغراق بعض الوقت معه. وهذا سوف يزيدك بعداً عن النجاح الذي تريده فعلاً.

الشعور بالإنجاز

سبب آخر وراء وجوب أن تحتفي بنجاحاتك يتمثل في أنك لا تشعر بالإنجاز ما لم يتم الثناء عليك. فالثناء على الذات يمنحك شعوراً بالإنجاز والكفاءة. فإذا قضيت أسابيع عديدة في إعداد تقرير ولم يثن عليه رئيسك في نهاية الأمر، فإنك تشعر بالنقص. وإذا أرسلت هدية لشخص ما ولم تحظ بكلمة ثناء أو شكر منه، فإن هذا يستحوذ على شيء من تفكيرك ويشعرك بالحيرة. فعقلك يحتاج إلى أن يجد الحلقة المفقودة.

بالطبع هناك شيء أهم بكثير من إيجاد الحلقة المفقودة، وهو أن مجرد الثناء الممتع على نجاحاتنا وإثابتنا عليها يحفزان عقلنا الباطن لأن يقول أشياء من قبيل: النجاح شيء رائع، في كل مرة أحقق فيها نجاحاً، أتمكن من القيام بشيء ممتع. سوف يشتري جاك لي شيئاً أريده أو يصحبني إلى مكان جميل. فلأساعده على تحقيق المزيد من هذه النجاحات، حتى يصحبني في نزهة ترفيهية.

مكافأة نفسك على نجاحاتها يعزز من رغبة عقلك الباطن في العمل بجد أكثر من أجلك. فهذه طبيعة بشرية.

المبدأ

٢٧

ضع الجائزة نصب عينيك

من السهل أن تصبح سلبياً وغير محفز، ولكن حتى تصبح إيجابياً ومحفزاً فهذا يحتاج إلى شيء من الجهد. وبالرغم من أنه ليس هناك وصفة سحرية لإيقاف هذه السيناريوهات السلبية المستمرة في الحال، إلا أن هناك أشياء يمكنك أن تفعلها كي تقلل من حدتها وتحول تركيزك من الاتجاه السلبي إلى الاتجاه الإيجابي.

دونا كارديلو. آر. إن

متحدث، رجل أعمال، كاتب ساخر، وأستاذ في التحفيز

الأشخاص الناجحون يحتفظون بتركيز إيجابي في الحياة بغض النظر عما يحدث حولهم. فهم يبقون مركزين على نجاحات ماضيهم بدلاً من إخفاقاته، وعلى الخطوات الإجرائية التالية التي يحتاجون إلى اتخاذها كي تقربهم أكثر من تحقيق أهدافهم بدلاً من التركيز على عوامل التشتيت الأخرى التي تقذفها الحياة في طريقهم. فهم يتسمون دوماً بروح المبادرة في تعقبهم لأهدافهم التي اختاروها لأنفسهم.

أهم ٤٥ دقيقة في اليوم

جزء مهم من أي نظام يقوم على أساس التركيز هو تخصيص وقت في نهاية اليوم –قبل الذهاب إلى النوم مباشرة– للثناء على نجاحاتك واستعراض أهدافك والتركيز على مستقبلك الناجح ووضع خطط محددة ودقيقة للأشياء التي ترغب في تحقيقها في اليوم التالي.

لماذا أقترح عليك نهاية اليوم؟ لأنه أياً كان ما تقرأه أو تراه أو تستمع إليه أو تتحدث عنه أو تمر به أثناء الـ ٤٥ دقيقة الأخيرة من اليوم هو الذي يكون لها التأثير الأكبر على نومك وعلى يومك التالي. فأثناء الليل، يعيد عقلك الباطن تشغيل ومعالجة هذه المدخلات التي عايشتها في الـ ٤٥ دقيقة الأخيرة أكثر من أي شيء آخر مررت به خلال يومك بمعدل ست مرات. وهذا هو السبب وراء أن الاستذكار في وقت متأخر من ليلة الامتحان يمكن أن يكون مفيداً بالنسبة

لك والسبب وراء أن مشاهدة فيلم مرعب قبل النوم يمكن أن يسبب لك كوابيس. وهذا هو أيضاً سبب كون قراءة قصص جميلة قبل النوم مهمة جداً بالنسبة للأطفال، ليس فقط لجعلهم ينامون ولكن لأن الرسائل والدروس والقيم الأخلاقية التي يتم تكرارها من خلال القصص التي تُحكى تصبح جزءاً من وعي الطفل.

وبينما يداعبك النعاس، يدخل مخك في حالة من الوعي؛ حالة تصبح فيها سهل التأثر بالإيحاء. وإذا غلبك النعاس وأنت تشاهد الأخبار المسائية، فإن ما تشاهده هو ما سينطبع في وعيك، الحرب والجريمة وحوادث السيارات والاغتصاب والقتل والإعدام وحرب العصابات وإطلاق الرصاص والاختطاف وفضائح وول ستريت وفضائح الشركات.

فكر إلى أي مدى يمكن أن يكون الوضع أفضل إذا قرأت سيرة ذاتية تحفيزية أو كتاباً في تحسين الذات. تخيل قوة التأمل أو التأثير الإيجابي للاستماع إلى برنامج مسموع حول مساعدة الذات أو قضاء بعض الوقت في التخطيط لليوم التالي قبل الذهاب إلى الفراش مباشرة.

إضافة إلى ذلك، فيما يلي بعض التمرينات التي سوف تساعدك على الاحتفاظ بتركيزك وحماسك في نهاية اليوم.

الاستعراض المسائي

اجلس وأنت مغمض العينين وتنفس بعمق واطرح على نفسك هذه الأسئلة:

- ما هو الجانب الذي كان من الممكن أن أكون أكثر فعالية فيه اليوم؟
- ما هو الجانب الذي كان من الممكن أن أكون أكثر وعياً فيه اليوم؟
- ما هو جانب حياتي المهنية الذي كان من الممكن أن أكون أفضل فيه اليوم (كمدير، معلم، إلخ)؟
- ما هو الجانب الذي كان من الممكن أن أكون أكثر حباً وحناناً فيه اليوم؟
- ما هو الجانب الذي كان من الممكن أن أكون أكثر حسماً فيه اليوم؟
- ما هو الجانب الذي كان من الممكن أن أكون أكثر (أمانة، صدقاً، عطفاً، شجاعة، إلخ) اليوم؟

وأنت تجلس في حالة من الهدوء والانفتاح، سوف ترى أن عدداً من الأحداث التي وقعت لك في يومك يثب إلى ذهنك. كل ما عليك أن تتأملها دون أي نوع من الإدانة أو النقد الذاتي. وعندما تنتهي هذه الأحداث التي تثب إلى ذهنك، خذ كل حدث منها وأعد تشغيله في عقلك بالطريقة التي كنت تفضل التصرف بها لو أنك كنت أكثر وعياً ويقظة في ذلك الوقت. هذا سيولد صورة لا شعورية سوف تساعدك على تشكيل السلوك المرغوب في المرة القادمة التي يحدث فيها موقف مشابه.

دفتر التركيز اليومي على النجاح

وسيلة أخرى فعالة من أجل الاحتفاظ بتركيزك على ما هو إيجابي ووضع الجائزة نصب عينيك تتمثل في دفتر التركيز اليومي على النجاح. وهذا الدفتر يعد صورة أخرى من صور سجل الانتصارات الذي ناقشناه في الفصل السابق. إذا قمت بهذا التمرين يومياً لمدة شهر، فسوف تزيد من ثقتك الذاتية وسوف تحسن أيضاً من أدائك في كافة جوانب حياتك.

في نهاية كل يوم، حدد ببساطة خمسة أشياء أنجزتها خلال اليوم. هذه الأشياء يمكن أن تكون في أي جانب من حياتك: العمل، المدرسة، الكلية، الأسرة، الروحانية، الجانب المادي، الصحة، النمو الشخصي، خدمة المجتمع.

قم بإعداد جدول فارغ على نمط الجدول الذي سيرد بعد قليل. وعندما تحدد نجاحاً، اكتبه في العمود الأول تحت كلمة "النجاح". وبعد ذلك، فكر في سبب كون هذا الإنجاز مهماً بالنسبة لك واكتب هذا السبب في العمود الثاني تحت كلمة "السبب". بعد ذلك في العمود الثالث حدد الكيفية التي يمكن أن تحقق بها مزيداً من التقدم في نفس هذا الجانب. وأخيراً، اكتب خطوة إجرائية محددة ستقودك نحو هذا التقدم وذلك في العمود المعنون "الخطوة التالية". فمثلاً في الجدول الذي سنورده بعد قليل كمثال، النجاح الأول هو "أدرت اجتماع فريق العمل بصورة رائعة". والسبب المهم هو "هذا حفز روح العمل الجماعي التي كان يفتقر إليها الفريق". والعمود الذي عنوانه "مزيد من التقدم" ينبغي أن أكتب فيه شيئاً يمكنني أن أفعله من أجل تحفيز أكبر لروح العمل الجماعي لدى الفريق، وهذا الشيء هو التخطيط والتطبيق ليوم خاص بتنمية فريق العمل خارج موقع الشركة. والإجراء التالي الذي أستطيع أن أتخذه هو تشكيل لجنة مع آن وبوب من أجل التخطيط لهذا اليوم. هذه العملية السريعة والبسيطة تجعلني باستمرار أحرز تقدماً فيما يتعلق بتنمية روح العمل الجماعي لدى فريقي وغير ذلك من الجوانب الأخرى.

بمجرد أن تكمل هذا الجدول، انقل جميع الفقرات الإجرائية في عمود "الإجراء التالي" إلى مفكرتك أو مخططك الزمني. حدد وقتاً زمنياً معيناً لتنفيذ كل إجراء من تلك الإجراءات حتى تتمكن من تنفيذها فعلياً. انقل هذه الإجراءات إلى مفكرتك أو قائمة الأشياء المهمة التي يتعين عليك القيام بها. هل يمكن أن تتخيل مقدار قوة الدفع التي يحققها هذا التمرين في حياتك؟

إذا كنت مديراً، فكر في جعل فريقك يؤدي هذا التمرين الذي مدته ٣٠ يوماً معك. هذا سوف يبقي على تركيز أفراد الفريق وسوف يعزز من ثقتهم. أيضاً هذا التمرين يحقق نتائج فعالة في البيت إذا تم تطبيقه على الأسرة بأكملها. فقد رأيت الكثيرين من المراهقين يزدهرون فقط بعد ٣٠ يوماً من أداء هذا التمرين.

دفتر التركيز اليومي على النجاح

اليوم: الاثنين التاريخ: ٢٠٠٥/٢/١٥

	النجاح	السبب	مزيد من التقدم	الإجراء التالي
١	أدرت اجتماع فريق العمل بصورة رائعة.	هذا حفز روح العمل الجماعي التي كان يفتقر إليها الفريق.	التخطيط والتطبيق ليوم خاص بتنمية فريق العمل خارج موقع الشركة.	تشكيل لجنة مع آن وبوب.
٢	قمت بحجز إجازة أسبوعية طويلة في أوجاي سبا وإنا من أجلي أنا وانجا.	نحن في حاجة حقيقية للاستجمام وتجديد علاقتنا.	البدء في التخطيط للصيف مع باتي وجيف.	التحدث مع باتي عن أفضل وقت لالتقائنا سوياً.
٣	قمت بالجري لمدة ٣٠ دقيقة.	هذا مهم بالنسبة لصحتي وهدفي الخاص بإنقاص وزني.	إضافة رفع الأثقال إلى روتيني.	التحدث إلى مارتن عن مدربه الشخصي.
٤	أجريت محادثة عظيمة على الغداء وجلسة عمل رائعة مع كريستوفر.	هذا مهم من أجل تعميق علاقتنا وتقويتها.	القيام بنفس الشيء في يوم الأربعاء.	مراجعة جدولي الزمني وإخلاء بعض الوقت من أجل ذلك.
٥	أنهيت تحرير التقرير الفني من أجل رئيسي.	هذا يساعدنا على تنفيذ التحديث الذي نحتاج إليه بشأن أنظمة الكمبيوتر بالكتب.	الحصول على موافقات بشأن النفقات.	تخصيص موعد زمني لاجتماع اللجنة التنفيذية.

اصنع يومك المثالي

وسيلة أخرى فعالة من أجل الاحتفاظ بتركيزك على صنع حياتك كما تريدها بالضبط تتمثل في استغراق بعض الدقائق بعد انتهائك من تخطيط الجدول الزمني الخاص باليوم التالي وتخيل اليوم بأكمله وهو يسير بالضبط كما تريد. تخيل حضور الجميع عندما تستدعيهم، وبدء وانتهاء الاجتماع في الوقت المحدد، والتعامل مع جميع أولوياتك، واكتمال جميع المهام والإرساليات بسهولة ويسر، وإتمام جميع الصفقات، وما إلى ذلك. تخيل نفسك وأنت تؤدي أفضل أداء في كل موقف تقابله أثناء اليوم التالي. هذا سوف يجعل عقلك الباطن مركزاً طوال ليلته على [illegible] أجل سير الأمور وفق الطريقة التي تخيلتها بالضبط.

اكتسب الآن عادة تخيل يومك المثالي التالي قبله بليلة. فهذا سوف يصنع فارقاً هائلاً في حياتك.

المبدأ

٢٨

تخلص من الفوضى والمشاريع غير المكتملة

إذا كان المكتب المشوش علامة على الذهن المشوش، فما أهمية المكتب الخاوي؟

لورانس جيه. بيتر

معلم وكاتب أمريكي



ألق نظرة على الشكل السابق. إنه يسمى "دائرة الاكتمال". وكل خطوة من تلك الخطوات –القرار، التخطيط، البدء، الاستمرار، الانتهاء، الاكتمال– مطلوبة من أجل النجاح في أي شيء وأي عمل، والحصول على النتائج المرغوبة، والانتهاء. ولكن كم منا لا يصلون لمرحلة الاكتمال أبداً؟ إننا نقطع الطريق بأكمله حتى مرحلة الانتهاء، ولكننا نترك شيئاً واحداً أخيراً لا نقوم به.

هل هناك مجالات في حياتك تركت فيها مشروعات غير مكتملة، أو فشلت في الوصول إلى مرحلة الاكتمال مع الناس؟ إنك عندما لا تكمل الماضي، لا تستطيع أن تكون حراً بحيث تعتنق الحاضر بشكل تام.

الفشل في الوصول لمرحلة الاكتمال يسلبك وحدات انتباه قيمة

عندما تبدأ مشروعاً، أو تتفق اتفاقاً، أو تحدد تغييراً تحتاج إلى إجرائه، فإنه يذهب إلى بنك ذاكرة الحاضر ويستهلك ما أسميه وحدة انتباه. ونحن لا نستطيع الانتباه في وقت واحد إلا لعدد محدود من الأشياء، وكل وعد، أو اتفاق، أو عنصر في قائمة المهام الخاصة بك يقلل وحدات الانتباه المتبقية التي يمكن تخصيصها لإكمال المهام والمشاريع الحالية، وتوليد الفرص الجديدة والوفرة والثراء في حياتك.

إذن، لماذا لا ينتهي الناس من المشاريع غير المكتملة؟ كثيراً ما تمثل المشاريع غير المكتملة مناطق غير واضحة تماماً في حياتنا؛ أو مناطق نصادف فيها عقبات عاطفية ونفسية.

على سبيل المثال، قد تكون لديك الكثير من الطلبات، والمشاريع، والمهام، وأشياء أخرى على مكتبك ترغب حقاً في أن ترفضها، ولكنك تخشى أن تظهر بصورة الشرير في نظر الآخرين، لذا فإنك تؤجل الاستجابة لكي تتجنب قول "لا". وفي نفس الوقت، تتراكم الملاحظات وأكوام الورق على مكتبك وتشتتك. وقد تكون هناك أيضاً مواقف يكون عليك فيها اتخاذ قرارات صعبة أو غير مريحة؛ لذا فبدلاً من أن تعاني من عدم الارتياح، فإنك تترك الأمور والمهام والمشاريع غير المكتملة تتراكم أكثر وأكثر.

وبعض تلك المشاريع غير المكتملة تنبع ببساطة من عدم وجود أنظمة تتسم بالكفاءة، والمعرفة، والخبرة للتعامل مع تلك المشاريع. والبعض الآخر يتراكم بسبب عادات العمل السيئة التي نمارسها.

ادخل حالة من الوعي بالاكتمال

أسأل نفسك باستمرار: ما الذي يتطلبه الأمر من أجل إكمال ذلك المشروع؟ وبعد ذلك، يمكنك أن تبدأ بوعي في اتخاذ تلك الخطوة التالية المتمثلة في حفظ الوثائق المكتملة، أو إرسال النماذج المطلوبة، أو رفع تقرير لرئيسك يفيد بأن المشروع قد اكتمل. والحقيقة هي أن ٢٠ مشروعاً مكتملاً أكثر قوة وفعالية من ٥٠ مشروعاً نصف مكتمل. فعلى سبيل المثال: كتاب واحد منته يمكنه الخروج إلى العالم والتأثير فيه أفضل من ١٣ كتاباً ما زلت تعمل على تأليفها. وبدلاً من أن تبدأ في ١٥ مشروعاً ينتهي بها الحال إلى عدم الاكتمال وشغل مساحة في المنزل، سيكون من الأفضل أن تبدأ ٣ مشاريع وتتمكن من إكمالها.

استجابات الاكتمال الأربع

لقد تعلمنا جميعاً إحدى طرق التعامل مع بنود قوائم المهام في دورات إدارة الوقت، وتشتمل تلك الطريقة على أربع استجابات: افعله، فوضه، أجله، تخلص منه. فعندما تلتقط إحدى أوراق العمل، قرر على الفور ما إذا كنت ستتعامل معها بحال أم لا. فإذا قررت أنك لن تتعامل معها، فتخلص منها. وإذا كنت تستطيع الانتهاء منها في غضون ١٠ دقائق، فافعل ذلك على الفور. وإذا كنت ترغب في التعامل معها بنفسك، ولكنك تعرف أن ذلك سيستغرق وقتاً طويلاً، فأجل الأمر عن طريق حفظ تلك الورقة في مجلد المهام والمشاريع التي ستقوم بها فيما بعد. وإذا كنت لا تستطيع التعامل معها بنفسك أو لا ترغب في تخصيص وقتك لها، فقم بتفويض المهمة لشخص تثق به. احرص على أن تجعل هذا الشخص يفيدك بما تم عندما ينهي المهمة بحيث تعرف أنها قد اكتملت.

تخصيص مساحة من الوقت لشيء جديد

بالإضافة إلى مشاريع العمل غير المكتملة، فإن معظم المنازل أيضاً تئن تحت وطأة الفوضى الزائدة عن الحد، والأوراق الكثيرة جداً المبعثرة هنا وهناك، والملابس البالية، ولعب الأطفال غير المستعملة، والممتلكات الشخصية المنسية، والعناصر القديمة والمكسورة وغير المستخدمة. في الولايات المتحدة الأمريكية، قامت صناعة المخازن الصغيرة بأكملها من أجل مساعدة أصحاب المنازل والمشاريع الصغيرة على تخزين ما لا يستطيعون إيجاد مكان مناسب له في منازلهم ومكاتبهم.

ولكن هل نحتاج حقاً كل تلك المواد والأمتعة؟ بالطبع لا.

وإحدى وسائل تحرير وحدات الانتباه هي تحرير بيئة معيشتك وبيئة عملك من العبء الذهني لهذه الفوضى. فعندما تتخلص من القديم فأنت أيضاً بذلك تفسح مساحة للجديد.

ألق نظرة على خزانة ملابسك على سبيل المثال. فإذا كانت لديك واحدة من تلك الخزانات التي لا تستطيع أن تضع فيها أي شيء إضافي -وتعاني كلما حاولت إخراج ثوب أو قميص منها- فإن هذا قد يكون واحداً من الأسباب التي تجعلك تمتلك المزيد من الملابس الجديدة؛ فليس هناك مكان تضعها فيه. لذا، فإذا لم ترتد شيئاً ما لمدة ستة أشهر ولم يكن هذا الشيء موسمياً أو للمناسبات الخاصة فقط مثل حلة سهرة سوداء مثلاً، فتخلص من هذا الشيء.

إذا كان هناك أي شيء جديد تريده في حياتك، فعليك أن تفسح له مساحة. وأنا أقصد المعنى النفسي هنا تماماً كما أقصد المعنى المادي.

فإذا كنت امرأة منفصلة عن زوجك مثلاً، وترغبين في دخول رجل جديد في حياتك، فعليك أن تتحرري من زوجك السابق الذي انفصلت عنه منذ ٥ سنوات مضت

وتصفحي). وإذا لم تفعلي، فإن الرسالة غير المنطوقة التي يتلقاها أي رجل جديد يقابلك هي: "هذه المرأة مازالت مرتبطة برجل آخر؛ إنها لم تنس وتتحرر بعد".

أخبرني صديقي الطبيب مارتن روت ذات مرة أنه متى أراد توليد المزيد من الأعمال الجديدة، فإنه يقوم بتنظيف مكتبه، ومنزله، وسيارته بشكل شامل. وفي كل مرة يفعل فيها هذا، يبدأ في تلقي مكالمات وخطابات من أناس يرغبون في العمل معه. وهناك آخرون يجدون أن عملية النظافة والتنظيم تساعدهم على تحقيق وضوح جديد في رؤية المشكلات، والصعوبات، والفرص، والعلاقات.

عندما لا نتخلص من الركام والفوضى والعناصر التي لم نعد بحاجة إليها، فإن هذا يبدو وكأننا لا نستطيع إظهار الوفرة التي نحظى بها في حياتنا واللازمة لشراء عناصر أخرى جديدة. ومثل هذه الأشياء والمشاريع غير المكتملة هي التي تعوق تلك الوفرة ذاتها عن الظهور بوضوح. إننا بحاجة إلى الانتهاء من الماضي حتى يتمكن الحاضر من الظهور بمزيد من الوضوح والاكتمال.

خمس وعشرون طريقة لإكمال المشاريع غير المنتهية قبل التقدم للأمام

كم عدد المهام أو المشاريع التي تحتاج إلى إكمالها، أو الانتهاء منها، أو التخلص منها، أو تفويضها قبل أن تتمكن من التقدم للأمام نحو جلب المزيد من الأنشطة، والثراء، والعلاقات، والإثارة إلى حياتك؟ استخدم قائمة المراجعة التالية لإثارة فكرك، واصنع قائمة بتلك الأشياء، ودون على الورق الكيفية التي ستكمل بها كل مهمة أو مشروع.

بمجرد أن تنتهي من كتابة القائمة، تخير منها أربعة عناصر وابدأ في إكمالها والانتهاء منها. اختر العناصر التي من شأنها أن توفر لك أقصى قدر ممكن من الوقت، أو الطاقة، أو المساحة؛ سواء كانت تلك المساحة ذهنية أو مادية.

إنني أشجعك على الانتهاء من مشروع واحد كبير غير مكتمل على الأقل كل ثلاثة أشهر. وإذا كنت ترغب حقاً في التعجيل بسير الأمور، فقم بجدولة "عطلة أسبوعية لإكمال المشاريع غير المكتملة"، وخصص يومين كاملين للتعامل مع أكبر عدد يمكنك التعامل معه من عناصر القائمة التالية.

١. أنشطة العمل السابقة
٢. الوعود غير المسجلة، أو التي لم يتم إعادة التفاوض بشأنها
٣. الديون أو الالتزامات المالية غير المسددة (سواء كانت لك أو عليك)
٤. خزانات الملابس المكتظة بملابس لم يتم ارتداؤها أبداً
٥. جراج غير منظم مليء بالعناصر المهملة القديمة

٦. سجلات ضريبية عشوائية أو غير مرتبة كما ينبغي
٧. دفتر شيكات غير متوازن أو حسابات ينبغي إغلاقها
٨. أدراج مليئة بأوراق وعناصر أخرى غير مستخدمة
٩. أدوات ملقاة بإهمال أو مفقودة أو مكسورة
١٠. بدروم مليء بالعناصر غير المستخدمة
١١. صندوق سيارة أو مقعد خلفي مليء بالنفاية
١٢. عملية صيانة غير مكتملة للسيارة
١٣. طابق سفلي غير منظم مكتظ بالعناصر المهملة
١٤. خزانة معبأة بالمشاريع المنتهية أو غير المكتملة
١٥. ملفات غير محفوظة وغير مرتبة
١٦. ملفات كمبيوترية لم يتم صنع نسخة احتياطية منها أو بيانات بحاجة إلى أن يتم تخزينها
١٧. سطح مكتب فوضوي أو غير مرتب
١٨. صورة عائلية لم يتم حفظها في ألبوم على الإطلاق
١٩. أكوام من الملابس التي تحتاج للخياطة أو الكي أو أكوام من عناصر أخرى تحتاج للإصلاح أو للتخلص منها
٢٠. أعمال صيانة منزلية مؤجلة
٢١. علاقات شخصية لا يتم التعبير فيها عن مشاعر الغضب أو الرضا والتقدير
٢٢. أشخاص تحتاج إلى الصفح عنهم
٢٣. وقت لم تقضه مع أناس كنت تنوي قضاء وقت معهم
٢٤. مشاريع غير مكتملة أو تم الانتهاء منها بدون أن تحصل على إشعار أو تقييم
٢٥. مشاعر عرفان وتقدير بحاجة إلى أن تقوم بمنحها أو بطلبها من الآخرين

ما الذي يثيرك؟

مثل المشاريع غير المكتملة، فإن المثيرات هي الأخرى مدمرة لنجاحك بشكل مساوٍ لأنها هي الأخرى تستهلك وحدات الانتباه. ربما كان الزر المفقود من حلتك المفضلة هو الذي يمنعك من ارتداء تلك الحلة في اجتماع مهم، أو كان الساتر الممزق في باب الفناء هو الذي يسمح بدخول الحشرات المزعجة. وأحد أفضل الأشياء التي يمكنك عملها من أجل التحرك لمسافة أطول وبسرعة أكبر على طريقك نحو النجاح هو أن تصلح، أو تستبدل، أو تتخلص من تلك المثيرات اليومية التي تزعجك وتظل تشغل عقلك.

يقترح تالان ميداتر، مؤلف كتاب Coach Yourself to Success، أن تقوم بالتمشية في كل غرفة من غرف منزلك، وجراجك، وحديقتك، وتقوم بتدوين تلك الأشياء التي تزعجك، وتثيرك، وتشغلك، وتقلقك، ثم ترتب للتعامل مع كل واحد من تلك الأشياء. وبالطبع، لا شيء من تلك الأشياء يحتمل أن يكون عاجلاً وضرورياً أو مهدداً لحياة أفراد أسرتك، ولكن في كل مرة تلحظ فيها هذه الأشياء وتتمنى لو أنها كانت على غير ما هي عليه، فإنها تستنزف طاقتك. إنها تمتص الطاقة من حياتك بشكل خفي خبيث بدلاً من أن تضيف الطاقة إلى حياتك.

فكر في استنجار منظم محترف لكي يضعك على بداية الطريق

الرسالة التي يحاول "الاتحاد القومي للمنظمين المحترفين" National Association of Professional Organizers في الولايات المتحدة تحقيقها هي مساعدة الناس على التخلص من الفوضى في حياتهم وصنع نظم تضمن أن تبقى الأمور مرتبة ومنظمة بشكل دائم. ربما كنت بحاجة إلى شخص ينتمي لمثل هذا الاتحاد صاحب نظرة عقلانية غير عاطفية يرى الأمور بدون الارتباطات، والألفة، والمخاوف التي تراها أنت بها ويكون محايداً حينما لا تستطيع أنت أن تكون كذلك. بالإضافة إلى أن هؤلاء الأشخاص المحترفين خبراء في جعل الأشياء تتسم بالكفاءة والسهولة؛ فتلك مهنتهم على أية حال. ابحث عن مثل هؤلاء الأشخاص في بلدك أو منطقتك، ومن المؤكد أنك ستعثر على بعضهم.

يمكنك استئجار أحد هؤلاء المنظمين لمدة يوم عمل كامل مقابل ثمن عدة وجبات غداء. ويمكنك أيضاً أن تستأجر بعضهم لتنظيف وتنظيم منزلك، والتعامل مع جميع المثيرات المزعجة الصغيرة، والقيام بمهام الصيانة البغيضة، وبعض المهام الأخرى التي لا ترغب في القيام بها بنفسك أو لست ماهراً بما يكفي للقيام بها بنفسك.

فإذا كانت أحوالك المالية لا تسمح باستئجار منظم محترف، فاطلب المساعدة من صديق. استأجر أحد فتية المنطقة المراهقين مثلاً. ويمكنك أيضاً قراءة أحد الكتب الجيدة العديدة التي تعلم كيفية القيام بالأعمال وتعتني بتلك الأمور بنفسك. تذكر فقط أنك لست بحاجة إلى الانتهاء من كل تلك الأشياء جميعاً في وقت واحد. اختر أحدها فقط كل شهر. فتماماً كما أن الانتهاء من المشاريع غير المكتملة أمر غاية في الأهمية بالنسبة لمستقبلك ونجاحك؛ فليس هناك أي سبب يدعوك لتحمل عدم التنظيم في حياتك.

المبدأ

٢٩

انتهِ من الماضي لكي تعتنق المستقبل

لا أحد منا يستطيع تغيير ماضيه،
ولكننا جميعاً قادرون على تغيير مستقبلنا.

كولين باول
وزير خارجية الولايات المتحدة الأمريكية في عهد الرئيس جورج دابليو. بوش

هل يبدو هذا مألوفاً لك؟ إن بعض الناس يمضون في الحياة كما لو كانت هناك مرساة كبيرة معلقة وراءهم تثقلهم وتقيد حركتهم وتعيقها. ولو أمكنهم التحرر منها فسيصبحون قادرين على التحرك بسرعة أكبر وتحقيق النجاح بمزيد من اليسر والسهولة. ربما كان هذا هو أنت؛ تتشبث بجراح الماضي، وأخطاء الماضي، وبغضب أو خوف الماضي. إلا أن التحرر من تلك المرساة كثيراً ما يكون هو الخطوة الأخيرة التي تحتاج إليها لتنتهي من الماضي وتعتنق المستقبل.

لقد عرفت أناساً استطاعوا مضاعفة دخلهم بعد شهور قليلة من صفحهم عن آبائهم أو أولادهم، وكذلك ضاعفوا إنتاجهم وضاعفوا قدرتهم على إنجاز الأعمال. كما أنني عرفت آخرين استطاعوا الصفح عمن بغوا عليهم وسببوا لهم الأذى في الماضي وبذلك تحرروا واستراحوا من أمراض جسدية فعلية مزمنة كانوا يعانون منها لفترات طويلة بعد تعرضهم للإيذاء.

والحقيقة هي أننا بحاجة إلى أن نتحرر من الماضي ونقبل على المستقبل ونعتنقه. وإحدى الطرق التي أستخدمها من أجل تحقيق هذا تسمى "عملية الحقيقة الكاملة".

عملية الحقيقة الكاملة وخطاب الحقيقة الكاملة

عملية الحقيقة الكاملة وخطاب الحقيقة الكاملة هما أداتان لمساعدتك على التخلص من المشاعر السلبية التي تحتفظ بها من ماضيك والعودة إلى حالة الحب والسعادة الطبيعية في حاضرك.

والسبب الذي أسميها الحقيقة الكاملة لأجله هو أننا عندما نغضب، كثيراً ما نفشل في توصيل جميع مشاعرنا الحقيقية للشخص الذي نشعر بالغضب تجاهه؛ إننا نعلق عند مستوى

الغضب أو الألم ونادراً ما نستطيع تجاوز هذا المستوى إلى مستوى الاكتمال العاطفي. ونتيجة لذلك، يكون من الصعب علينا أن نشعر بالقرب من الشخص الآخر -أو حتى الارتياح معه- بعد مواجهة غاضبة أو مؤلمة.

وعملية الحقيقة الكاملة تساعدنا في التعبير عن مشاعرنا الحقيقية، بحيث نستطيع استعادة الاهتمام، والقرب، والتعاون مع الشخص الآخر، وهي الأشياء التي تمثل حالتنا الطبيعية.

وليس الغرض من العملية هو أن تسمح لنا بإلقاء المشاعر السلبية على الشخص الآخر أو تفريغها فيه، وإنما الغرض منها هو السماح لنا بعبور المشاعر السلبية والتحرر منها حتى نتمكن من العودة إلى حالة الحب والقبول التي هي حالتنا الوجودية الطبيعية، والتي يمكن أن تنبع وتتدفق منها البهجة والسعادة والإبداع.

مراحل عملية الحقيقة الكاملة

يمكن إجراء عملية الحقيقة الكاملة شفهياً أو كتابة. وأياً كانت الطريقة التي تختارها، فإن الهدف هو التعبير عن الغضب والجرح، ثم الانتقال بعد ذلك إلى الصفح والحب.

إذا قمت بالعملية شفهياً -بعد الحصول على إذن الشخص الآخر دائماً- فابدأ بالتعبير عن غضبك، ثم انتقل إلى المراحل التالية إلى أن تصل إلى المرحلة الأخيرة التي هي مرحلة الحب، والعطف، والصفح. يمكنك استخدام عبارات التذكير التالية والتي من شأنها أن تجعلك تحافظ على تركيزك في كل مرحلة. ولكي تكون العملية فعالة، أنت بحاجة إلى قضاء فترات متساوية من الوقت في كل مرحلة من المراحل الست.

١. الغضب والاستياء
إنني غاضب لأنك...
لقد كرهت الأمر عندما...
إنني ملي، بـ...
إنني مستاء من...

٢. الجرح
لقد جرحتني عندما...
شعرت بالحزن عندما...
شعرت بالجرح لأنك...
أشعر بالإحباط تجاه...

٣. الخوف
شعرت بالخوف لما...
أشعر بالفزع عندما...
أخاف منك عندما...
أخشى أن...

٤. الأسف، والندم، والمسئولية
أشعر بالأسف لأن...
أرجو أن تسامحني على...
يؤسفني أن...
لم أقصد أن...

٥. الرغبات
كل ما أريده (أردته) هو...
أريد منك أن...
أريد (أردت) أن...
إنني أستحق...

٦. الحب، والعطف، والصفح، والتقدير
أفهم أن...
[illegible]
أحبك من أجل...
أسامحك على...
أشكرك على...

فإذا كنت لا تشعر بالارتياح تجاه القيام بالعملية شفهياً، أو إذا كان الطرف الآخر لا يستطيع أو لا يرغب بالمشاركة، فقم بالتعبير عن مشاعرك كتابة باستخدام "خطاب الحقيقة الكاملة" للتعبير عن مشاعرك الحقيقية.

خطاب الحقيقة الكاملة

اتبع الخطوات التالية عند كتابة خطاب الحقيقة الكاملة:

1. اكتب خطاباً للشخص الذي أغضبك، بحيث يحتوي على أجزاء متساوية تقريباً يعبر كل منها عن المشاعر التي تشتمل عليها عملية الحقيقة الكاملة.
2. إذا كان الطرف الآخر ليس شخصاً من المرجح أن يوافق على التعاون في هذه العملية، فإنك تستطيع أن تختار ببساطة إلقاء الخطاب، بمجرد أن تنتهي من كتابته. تذكر أن الغرض الأساسي هنا هو تحريرك من المشاعر التي لم يتم التعبير عنها، وليس تغيير الشخص الآخر.
3. إذا كان الشخص الذي تشعر بالغضب نحوه مستعداً للمشاركة، فاجعله هو أيضاً يكتب لك خطاب حقيقة كاملة. بعد ذلك، تبادلا الخطابين. يجب أن يكون كلاكما حاضراً عندما تقرآن الخطابين. وبعد ذلك ناقشا التجربة معاً. تجنب محاولة الدفاع عن موقفك. ابذل بعض الجهد لتفهم دوافع الشخص الآخر ووجهة نظره.

بعد بعض التدريب والممارسة، قد تجد أنك تستطيع الانتهاء من مراحل العملية الست بسرعة وبشكل أقل التزاماً، ولكن في أوقات المحن الكبرى، ستظل بحاجة إلى استخدام المراحل الست كدليل يوجهك.

اصفح وتابع تقدمك

طالما كنت لا تصفح، فإن الشخص أو الشيء الذي لم تصفح عنه سيظل يحتل مساحة كبيرة من عقلك.

إيزابيل هولاند

مؤلفة 28 كتاباً وحائزة على العديد من الجوائز

بالرغم من أنه قد يبدو من الغريب أن نتحدث عن الصفح في كتاب يدور حول كيفية تحقيق المزيد من النجاح، فإن الحقيقة هي أن الغضب، والاستياء، والرغبة في الانتقام هي مشاعر يمكنها أن تهدر طاقة هائلة يمكن توجيهها واستغلالها في العمل [illegible] على تحقيق الأهداف.

وفي ضوء قانون الجاذبية، ناقشنا بالفعل أنك تجذب المزيد من المشاعر التي تشعر بها سواء كانت تلك المشاعر إيجابية أو سلبية. وكونك سلبياً، وغاضباً، وغير مستعد للصفح تجاه جرح من الماضي لا يضمن لك إلا أنك ستجذب إلى حياتك المزيد من تلك الأشياء والمشاعر السلبية.

اصفح وأعد نفسك إلى الحاضر مرة أخرى

في عالم الأعمال، وفي الأسر والعائلات، وفي العلاقات الشخصية، نحن بحاجة أيضاً إلى تبني موقف الحب والصفح، بحاجة إلى أن ننسى لكي نستطيع التحرر والتقدم للأمام. إنك بحاجة إلى الصفح عن شريك العمل الذي كذب عليك وتسبب لك في الضرر المالي. إنك بحاجة إلى الصفح عن زميل العمل الذي نسب لنفسه الفضل في عمل قمت أنت به، أو تحدث عنك من ورائك بما لا تحب. إنك بحاجة إلى الصفح عن شريك حياتك الذي غشك أو خدعك أو خانك. لا أقول أن تتغاضى عما فعلوه أو تصدق عليه أو تثق بهم مجدداً، ولكنني أقول إنك بحاجة إلى تعلم الدروس، ثم النسيان والصفح، ثم مواصلة حياتك.

عندما تصفح عن الآخرين، فإن هذا يعيدك إلى الحاضر، حيث يمكن أن تحدث الأمور الطيبة لك وحيث يمكنك القيام ببعض الأفعال والإجراءات لكي تحقق المكاسب المستقبلية لنفسك، ولفريقك، ولشركتك، ولأسرتك. إن بقاءك في مستنقع الماضي يستنزف طاقة كبيرة ويسلبك القوة التي تحتاج إليها لكي تنطلق للأمام نحو تحقيق ما تريد.

ولكن من الصعب الصفح والنسيان

أعلم كم يمكن أن يكون الصفح والنسيان صعباً. لقد خطفني وتعدى علي شخص غريب، وتعرضت للإيذاء الجسدي من جانب والد مدمن للكحوليات. وكنت ضحية للتميز العنصري العكسي، واختلس مني بعض الموظفين مبالغ ضخمة من المال، ورفعت ضدي دعاوى قضائية شديدة التفاهة، وتعرضت للاستغلال في عدد من صفقات العمل.

ولكنني بعد كل تجربة من تلك التجارب كنت أقوم بالعمل على معالجتها والصفح عن الطرف الآخر لأنني كنت أعرف أنني إذا لم أفعل، فإن جراح الماضي تلك سوف تنال مني وتستنزفني وتمنعني من تركيز كامل انتباهي وجهدي على الحياة المستقبلية التي كنت أرغب في صنعها.

ومع كل تجربة، كنت أتعلم أيضاً كيف أتجنب السماح بتكرارها مرة أخرى. لقد تعلمت كيف أتبع حدسي بطريقة أفضل. لقد تعلمت كيف يمكنني توفير حماية أفضل لأسرتي وممتلكاتي التي اكتسبتها بصعوبة وتعب وجهد. وفي كل مرة كنت أتحرر فيها من التجربة، كنت أشعر بأنني أكثر خفة، وحرية، وقوة؛ متمتعاً بمزيد من الطاقة التي يمكنني تركيزها على المهام الأكثر أهمية التي أواجهها. لم يكن هناك المزيد من حديث الذات السلبي، ولا مزيد من التمييز والاتهامات المضادة والرغبة في الانتقام.

الرغبة في الانتقام تشبه شرب السم على أمل أن يقتل الأعداء.

نيلسون مانديلا

حائز على جائزة نوبل للسلام

أياً كانت الجراح التي تشعر بها الآن، اعلم أنني أيضاً شعرت بالعديد منها من قبل.

ولكن اعلم أيضاً أن ما يمكن أن يجرحك بشكل أكثر حدة وعمقاً هو إضمار الحقد، وحمل الضغائن، وإعادة الشعور بنفس الكراهية والغضب مراراً وتكراراً. إن ما تعنيه كلمة الصفح حقاً هو أن تنسى لكي تتحرر أنت نفسك؛ وليس هم.

عندما استطاع أخيراً بعض الناس ممن حضروا ندواتي ودروسي الصفح بحق عن شخص ما، تخلصوا على الفور من حالات صداع نصفي مزمن في غضون دقائق، وشعروا بارتياح فوري من الإمساك المزمن والتهاب القولون، وتخلصوا من التهاب المفاصل، وتحسن بصرهم، وحققوا على الفور مجموعة من الفوائد الجسدية الأخرى. لقد فقد أحد الرجال بالفعل ٦ أرطال من وزنه في اليومين التاليين للصفح دون أن يغير أي شيء من عاداته في تناول الغذاء! ولقد رأيت أيضاً أناساً تمكنوا بعد الصفح من صنع المعجزات في حياتهم المهنية وأوضاعهم المالية. صدقني، إن الأمر يستحق الجهد بالتأكيد.

خطوات نحو الصفح

الخطوات التالية جميعها متممة لعملية الصفح:

١. اعترف بغضبك واستيائك.
٢. اعترف بالجرح والألم الذي تسبب فيه.
٣. اعترف بالمخاوف والشكوك التي صنعها الجرح.
٤. اعترف بمسئوليتك عن أي دور قد تكون لعبته في السماح للجرح بأن يحدث أو يستمر.
٥. اعترف بما كنت تريده ولم تحصل عليه، وبعد ذلك ضع نفسك في مكان الشخص الآخر وحاول أن تفهم موقفه ودوافعه في ذلك الوقت، وحاول التعرف على الاحتياجات التي كان يحاول هذا الشخص تلبيتها عن طريق سلوكه الذي سبب لك الجرح.
٦. انس واصفح عن هذا الشخص.

إذا كنت منتبهاً لما سبق، فالأرجح أنك لاحظت أن تلك الخطوات تشتمل على نفس المراحل الست التي تشتمل عليها عملية الحقيقة الكاملة.

اكتب قائمة

اكتب قائمة بأسماء جميع من تشعر أنهم جرحوك واذكر كيفية ذلك:

―――― جرحني عن طريق ――――

وبعد ذلك، قم بعملية الحقيقة الكاملة مع كل شخص في القائمة واحداً وراء واحد، وخذ في ذلك عدد الأيام اللازم. يمكنك القيام بالعملية كتابة أو شفهياً وفي الحالة الأخيرة يمكنك أن تتظاهر بأنك تتحدث إلى الشخص الآخر بينما هو جالس في مقعد خاوٍ أمامك. احرص على أن يكون لديك متسع من الوقت لتفكر فيه فيما لابد وأنه كان يحدث في حياة كل شخص في ذلك الوقت بحيث جعله يرتكب في حقك ما ارتكبه. ومن المهم أن تتذكر الحقيقة التالية:

> جميع الناس (بمن فيهم أنت) دائماً ما يقومون بأفضل ما يمكنهم القيام به من أجل تلبية احتياجاتهم الأساسية في ظل وعيهم، وإدراكهم، ومعارفهم، ومهاراتهم الحالية، والأدوات التي يمتلكونها في ذلك الوقت. فلو كان بمقدورهم فعل ما هو أفضل لكانوا قد فعلوا ما هو أفضل وعندما يمتلكون مزيداً من الوعي والإدراك للكيفية التي تؤثر بها سلوكياتهم على الآخرين، وعندما يتعلمون طرقاً أكثر فعالية وأقل ضرراً لتلبية احتياجاتهم، فإنهم سيتصرفون بطرق أقل إيذاءً وضرراً.

فكر في الأمر. ما من والد على وجه الأرض يستيقظ من نومه في الصباح ليقول لزوجته: "لقد توصلت لتوي إلى ثلاث طرق جديدة إضافية يمكننا أن نفسد طفلنا بها". إن الآباء دائماً ما يبذلون قصارى جهدهم لكي يكونوا آباءً صالحين. ولكن المزيج الكون من جراحهم النفسية الخاصة، ونقص المعارف ومهارات التربية، وضغوط الحياة كثيراً ما يتجمع ويتكتل ليصنع سلوكيات مؤذية ضارة. لم يكن المقصود بالأمر هو أنت شخصياً. إنهم كانوا سيفعلون نفس الشيء مع أي شخص لو كان في موقفك في ذلك الوقت. نفس هذا الأمر ينطبق على جميع الناس... في جميع الأوقات.

توكيد الصفح

إنني أحرر نفسي من جميع الطلبات والأحكام التي كانت تقيدني وتعوقني. إنني أسمح لنفسي بالتحرر؛ بالحياة في سعادة، وحب، وسلام. إنني أسمح لنفسي بإقامة علاقات مشبعة، وبتحقيق النجاح في حياتي، وبالشعور بالبهجة، وبمعرفة أنني شخص مهم له قيمته يستحق أن يحصل على ما يريد. إنني أنطلق حراً الآن. وفي هذه العملية، أحرر جميع الآخرين من أي طلبات أو توقعات قد أكون علقتها عليهم. إنني أختار أن أكون حراً، وأصفح عن نفسي وعن الآخرين. هذا هو كل ما في الأمر.

إذا كانا يستطيعان، فإنك أيضاً تستطيع

في بحثي عن القصص والحكايات الملهمة من أجل سلسلة "شربة دجاج للروح"، قرأت العديد من القصص عن الصفح والعفو جعلتني أعرف يقيناً أن البشر يستطيعون الصفح عن أي شيء، مهما كان مأساوياً أو قاسياً أو موجعاً.

في عام ١٩٧٢، تم منح جائزة بولتيزر لصورة التقطت لفتاة فيتنامية شابة كانت تمد ذراعيها في رعب وهي تجري عارية -حيث احترقت ملابسها على جسدها- خارجة وهي تصرخ من قريتها التي تم قذفها للتو بقنابل النابالم في حرب فيتنام. تلك الصورة تمت إعادة طباعتها آلاف المرات في جميع أنحاء العالم وما زال يمكن العثور عليها في كتب التاريخ في المدارس العليا في أمريكا. في ذلك اليوم المشئوم، أصيبت فان تاي كيم فوك بحروق من الدرجة الثالثة كانت تغطي أكثر من نصف جسدها. وبعد الخضوع لـ ١٧ عملية جراحية وقضاء ١٤ شهراً مؤلمة في الاستشفاء وإعادة التأهيل، تمكنت كيم من النجاة بشكل معجز بحق. وبعد أن تغلبت على ماضيها المؤلم من خلال عملية للصفح، أصبحت الآن مواطنة كندية، وسفيرة للنوايا الحسنة في منظمة اليونسكو التابعة للأمم المتحدة، وصاحبة مؤسسة كيم Kim Foundation، المتخصصة في مساعدة ضحايا الحرب. ويعلق كل من يرى كيم على السلام المدهش الذي يشع من شخصيتها الفريدة.

في عام ١٩٧٨، انضم سيمون ويستون إلى قوات حرس ويلز في بريطانيا العظمى. وباعتباره جزءاً من قوة فوكلاند، كان على متن إحدى السفن التي قذفتها الطائرات الأرجنتينية. تشوه وجهه بشدة، وتعرض لحرق ٤٩٪ من جسده. لقد خضع لـ ٧٠ عملية جراحية منذ ذلك اليوم المشئوم ومازال عليه أن يحتمل المزيد من تلك العمليات. كان من السهل عليه أن يقضي بقية حياته في الشعور بالألم والمرارة والكراهية. وبدلاً من ذلك فإنه يقول: "إذا عشت حياتك وأنت ممتلئ بالغضب، والحقد، والمرارة، فإنك بذلك تكون قد خذلت نفسك، وخذلت الجراحين والمرضات، وخذلت الجميع، لأنك لا ترد لهم أي شيء من صنيعهم. يمكن للكراهية أن تستنزفك، وهي شعور مهلك مدمر".

وبدلاً من الغرق في بحر من المرارة والكراهية، أصبح سيمون مؤلفاً، ومتحدثاً تحفيزياً، ومشاركاً في تأسيس شركة ويستون سبريت Weston Spirit ونائب رئيسها، وهي مؤسسة غير ربحية ساعدت عشرات الآلاف من شباب المملكة المتحدة الذين يعكس أسلوب حياتهم فقراً في الطموح.

وكما فعل سيمون وكيم، يمكنك أنت أيضاً أن تسمو فوق جراح الماضي وتحقق الانتصار في الحاضر والمستقبل.



واجه ما لا يسير كما ينبغي

الحقائق لا تكف عن الوجود لمجرد أن الناس يتجاهلونها.

الدوس هكسلي
كاتب خيالي

حياتنا تتحسن فقط عندما نقدم على المخاطرة، والمخاطرة الأولى والأكثر صعوبة التي يمكننا الإقدام عليها هي أن نكون صادقين مع أنفسنا

والتر أندرسون
محرر بمجلة Parade

إذا كنت ترغب في أن تكون أكثر نجاحاً، عليك أن تتخلى عن الإنكار وتواجه ما لا يسير على ما يرام في حياتك. هل تدافع عن عدائية وسمية بيئة العمل أو تتجاهلها؟ هل تلتمس الأعذار لسوء علاقتك الزوجية؟ هل تنكر نقص طاقتك ونشاطك، أو تنكر وزنك الزائد، أو صحتك المعتلة، أو مستوى لياقتك البدنية؟ هل أنت غير قادر على الاعتراف بأن مبيعاتك كانت تنحدر بشكل مستمر على مدار الأشهر الثلاثة الماضية؟ هل تؤجل المواجهة مع موظف لا يؤدي عمله وفقاً لمعايير الأداء المقبولة؟ الأشخاص الناجحون يواجهون تلك الظروف مباشرة، وينتبهون لإشارات التحذير، ويقومون بالتصرف المناسب، بغض النظر عن مدى إزعاج هذا التصرف أو صعوبته بالنسبة لهم.

تذكر التحذيرات المسبقة

هل تذكر "التحذيرات المسبقة" التي ذكرتها عندما أخبرتك بمعادلة الحدث + الاستجابة = النتيجة (ح + س = ن) في المبدأ ١ ("تحمل المسئولية عن حياتك بنسبة ١٠٠٪")؟ التحذيرات المسبقة [illegible] التي تصلك والتي تفيد بأن شيئاً ما ليس على ما يرام.

يعود ابنك المراهق إلى العودة من المدرسة في وقت متأخر. ملاحظات غريبة تظهر في بريد الشركة. التعليق الغريب الذي سمعته من جار أو صديق. في بعض الأحيان، نختار الانتباه إلى تلك التحذيرات والتصرف بناءً على ذلك، ولكن غالباً ما نختار ببساطة تجاهلها. إننا نتظاهر بأننا لا نلاحظ وجود خطأ ما.

إن مواجهة الأمور التي لا تسير على خير ما يرام في حياتك عادة ما تعني أنك ستضطر إلى عمل شيء غير مريح لك. إنها تعني أنك قد تحتاج إلى ممارسة المزيد من ضبط الذات، أو مواجهة شخص ما، أو المخاطرة بأن لا تروق للآخرين، أو طلب ما تريده، أو طلب الاحترام بدلاً من الرضا بعلاقة مهينة، أو ربما حتى الاستقالة من وظيفتك. ولكن لأنك لا ترغب في القيام بتلك الأشياء المزعجة غير المريحة، فإنك غالباً ما ستؤيد احتمال الموقف الذي لا يسير على ما يرام.

كيف يبدو الإنكار

بالرغم من أن المواقف السيئة في حياتنا قد تكون مزعجة، ومحرجة، ومؤلمة، فإننا غالباً ما نحتملها ونتعايش معها، أو -وهو الأسوأ- نخفيها وراء خرافات، وترهات، وآراء واسعة الانتشار تلقى الكثير من القبول. إننا حتى لا ندرك أننا ننكر الأمور، ونستخدم عبارات من قبيل تلك العبارات:

هذا ما يفعله الفتية فحسب.
لا يمكنك السيطرة على المراهقين في هذه الأيام.
إنه ينفس عن مشاعر الإحباط فحسب.
هذا لا يتعلق بشخصي.
إنني لا أتدخل فيما لا يعنيني.
ليس هذا من شأني.
ليس هذا بالمكان المناسب لقول هذا.
لا أريد إفساد الأمور.
لا تثير المشاكل.
ليس هناك ما يمكنني فعله في هذا الشأن.
لا تنشر غسيلك القذر أمام الناس.
مثل هذا الدين على بطاقة الائتمان طبيعي.
هذا لا يحدث مع من هم مثلنا.
سيتم فصلي من العمل إذا قلت أي شيء.
من حسن الحظ أنه لم يدخن الماريجوانا.
إنها في سن حساسة فحسب.

أحتاج لهذه الحبوب لمساعدتي على الاسترخاء.
ينبغي أن أعمل طوال تلك الساعات الكثيرة لكي أتقدم.
علينا الانتظار فحسب.
إنني واثق أنه سيسدد الدين دون أن أطالبه بذلك.

بل إننا في بعض الأحيان نختلق المبررات التي تفترض أن الشيء الذي لا يسير على ما يرام هو في الواقع لا يسبب مشكلة على الإطلاق، ولا ندرك أننا فقط لو اعترفنا بوجود الموقف السيئ عاجلاً، فكثيراً ما سيكون من الأسهل والأقل إيلاماً التعامل معه، وسيكون التعامل معه أقل تكلفة، وقد تكون الظروف أكثر ملاءمة، والمشكلات أسهل عند محاولة حلها، وسنكون نحن أنفسنا أكثر صدقاً مع جميع الأشخاص المعنيين، وسوف نشعر بمزيد من الرضا والارتياح تجاه أنفسنا، ومن المؤكد أننا سنكون أكثر استقامة. ولكن علينا أولاً وقبل كل ذلك أن نتجاوز حالة الإنكار.

ومن ناحية أخرى فإن الأشخاص الناجحين أكثر التزاماً بمعرفة أسباب عدم سير الأمور على ما يرام وبتصحيح الأخطاء منهم بالدفاع عن موقفهم أو الحفاظ على جهلهم.

في عالم الأعمال، ينظر الناجحون إلى الحقيقة البغيضة التي تشير إليها الأرقام الحقيقية بدلاً من أن يعيدوا حساب الأرقام لتبدو جيدة في أعين حاملي الأسهم. إنهم يرغبون في أن يعرفوا الأسباب التي تجعل بعض الناس لا يستخدمون منتجهم أو خدمتهم، أو لماذا لم تفلح الحملة الإعلانية، أو لماذا ارتفعت المصاريف بشكل غير مألوف. إنهم منطقيون ويعرفون الحقائق. إنهم مستعدون للنظر إلى الواقع الحقيقي والتعامل معه بدلاً من محاولة إخفائه أو إنكاره.

بذل المزيد من الجهد في عمل لا يحقق النجاح لن يجعله يحقق النجاح.

تشارلز جيه. جيفنز

مفكر استراتيجي في الاستثمار العقاري ومؤلف كتاب Wealth Without Risk

اعلم متى تتمسك بها، ومتى تتخلى عنها

جزء كبير من عملية التخلص من الإنكار يتمثل في التحسن في التعرف على المواقف السيئة ثم اتخاذ قرار بالقيام بعمل ما بشأنها. كثيراً ما يدهشني مدى صعوبة التعرف على المواقف السيئة واتخاذ قرار بشأنها بالنسبة لمعظم الناس، حتى عندما يتعلق الأمر بإدمان الكحوليات والمخدرات [illegible] من المدمنين، يفشلون في زيجاتهم، ويفشلون في وظائفهم،

ويفقدون منازلهم، بل حتى ينتهي بهم الحال في الحانات الرخيصة وعلى الأرصفة قبل أن يدركوا أن الإدمان لا يفيدهم بشيء.

ولحسن الحظ فإن معظم المشكلات أقل حدة من مشكلة إدمان المخدرات، ولكن هذا مع الأسف لا يجعل عملية التعرف على الموقف السيئ أو اتخاذ قرار بشأنه أكثر سهولة بأي حال. خذ الوظيفة على سبيل المثال. هل تنكر العمل الذي كنت تفضل حقاً القيام به؟ والأسوأ من ذلك، هل تعلق باستمرار على شعورك الكبير بالسعادة والإشباع في حياتك العملية في الوقت الذي لا تشعر فيه بشيء من هذا؟ هل تعيش كذبة؟

مدمنو العمل يشكلون مثالاً ممتازاً على هذا النوع من الإنكار. إن جدول الأعمال المشحون شديد الضغط لا يمكن بحال أن يحقق النجاح بالنسبة لأي شخص على المدى البعيد، ولكن معظم مدمني العمل يدافعون عن مثل هذا الجدول المشحون بتعليقات مثل: "إنني أكسب الكثير من المال بهذا"، "تلك هي الطريقة التي أعول بها عائلتي"، تلك هي الطريقة التي أتقدم بها في عملي"، أو "إنني مضطر لهذا لكي أتمكن من المنافسة في العمل". وكما أصبحت تعلم الآن، فإن الدفاع عن موقف سيئ وتبريره هو حقاً مجرد شكل من أشكال الإنكار.

الإنكار يقوم على الخوف

غالباً ما يقوم الإنكار على فكرة أن شيئاً أسوأ سوف يحدث بمجرد أن نكف عن الإنكار ونبادر بالتصرف. وبعبارة أخرى، إننا نخشى مواجهة الحقائق مباشرة.

العديد من المعالجين النفسيين في أمريكا يمكنهم أن يخبروك أن العديد من مرضاهم لا يواجهون زوجاتهم برغم الإشارات القوية الكثيرة التي تؤكد لهم أنهن يخونهم ويقيمون علاقات غير شرعية مع غيرهم من الرجال. إنهم ببساطة لا يرغبون في مواجهة حقيقة أن الزواج يمكن أن ينتهي.

ما بعض المواقف التي تخشى التعامل معها؟

- ابنك المراهق يدخن أو يتعاطى المخدرات؟
- مديرك يغادر مبكراً ويلقي عليك بمشاريعه المتأخرة لتنهيها له؟
- شريك عمل لا يشارك بكامل جهده أو ينفق أكثر مما ينبغي؟
- أقساط أو مصاريف المنزل التي تخرج عن نطاق السيطرة؟
- والداك المسنان اللذان يحتاجان إلى رعاية طوال الوقت؟
- صحتك التي تتحول إلى مشكلة كبيرة بسبب سوء التغذية أو أسلوب الحياة السيئ؟
- زوجة منسحبة، غير مهتمة، لا تمنحك الاحترام، أو تسيء إليك؟
- ضيق الوقت الذي يمكن أن تخصصه لنفسك أو لأطفال

وبالرغم من أن العديد من المواقف المذكورة سابقاً تتطلب تغييرات كبيرة في طريقة حياتك، وعملك، وارتباطك بالآخرين، فإن عليك أن تتذكر أن الحل لهذه المشكلات ليس هو دائماً الاستقالة من وظيفتك، أو الانفصال عن زوجتك، أو فصل الموظف من العمل، أو حبس ابنك المراهق. فقد يكون من الأكثر فائدة أن تختار بدائل أقل عنفاً وتطرفاً مثل مناقشة مع رئيسك، أو اللجوء لمستشار في العلاقات الزوجية، أو وضع بعض القيود على ابنك المراهق، أو تقييد مصروفاتك، أو التماس مساعدة متخصصة تتسم بالكفاءة. وبالطبع فإن تلك الحلول الأقل تطرفاً ما زالت تتطلب منك مواجهة مخاوفك والقيام بعمل ما.

ولكن عليك مواجهة الأمور التي لا تسير على ما يرام أولاً.

والخبر الطيب هو أنه كلما زادت مواجهتك للمواقف المزعجة، تحسنت أكثر في تلك المواجهات. فعندما تواجه أمراً واحداً لا يسير كما ينبغي، ففي المرة التالية التي ترى فيها أي تلميح بسيط على وجود خطأ ما، سيكون من المرجح أن تتخذ إجراءً على الفور.

اتخذ إجراءً الآن

اصنع قائمة بالأشياء التي لا تسير كما تحب في حياتك. ابدأ بالمجالات السبعة الرئيسية التي تضع الأهداف الخاصة بها في المعتاد: الماليات، المهنة أو الوظيفة، وقت الفراغ أو الوقت المخصص للعائلة، الصحة والمظهر، العلاقات، النمو الشخصي، وأخيراً صنع اختلاف في المجتمع والعالم. اسأل موظفيك، أو أفراد أسرتك، أو أصدقاءك، أو مجموعتك، أو مدربك، أو فريقك عما يعتقدون أنه لا يسير كما ينبغي.

اسأل: ما الذي لا يسير كما ينبغي؟ كيف يمكننا تحسينه؟ ما الطلبات التي يمكنني طلبها منك؟ ما الذي تحتاجه مني؟ كيف يمكنني مساعدتك؟ ما الذي أحتاج/نحتاج إلى عمله؟ ما الخطوات العملية التي يمكنني/يمكننا اتخاذها لكي نجعل كلاً من هذه المواقف تسير بالطريقة التي أريدها/نريدها؟

هل تحتاج إلى التحدث إلى شخص ما؟ أو الاتصال بعامل صيانة وإصلاح؟ أو طلب المساعدة من أحدهم؟ أو تعلم مهارة جديدة؟ أو البحث عن مصدر جديد؟ أو قراءة كتاب؟ أو الاتصال بخبير؟ أو وضع خطة إصلاح؟

تخير إجراءً واحداً وقم بعمله. ثم استمر في اتخاذ إجراء آخر، ثم آخر إلى أن يتم حل الموقف بالطريقة التي تحبها.



اعتنق التغيير

التغيير هو قانون الحياة. وهؤلاء الذين لا ينظرون إلا إلى الماضي أو الحاضر من المؤكد أنهم سيخسرون المستقبل.

جون اف. كنيدي

الرئيس الخامس والثلاثون للولايات المتحدة

التغيير أمر حتمي. ففي تلك اللحظة التي تقرأ فيها هذه الكلمات تحديداً على سبيل المثال، يتغير جسدك وخلاياك. والكرة الأرضية تتغير. والاقتصاد، والتكنولوجيا، وطريقة قيامنا بالعمل، وحتى طريقة تواصلنا جميعها تتغير. وبالرغم من أنه بمقدورك أن تقف في وجه التغيير، فإن بمقدورك أيضاً أن تختار التعاون معه، والتكيف معه، والاستفادة منه.

إما تنمو وإما تموت

في عام ١٩١٠، تم تأسيس جمعية "التوصيل التلغرافي لبائعي الزهور" Florist's Telegraph Delivery –المعروفة اليوم باسم أف تي دي FTD– بواسطة ١٥ من بائعي الزهور الأمريكيين الذين بدءوا في استخدام التلغراف في تلقي الطلبات وتوصيل الزهور إلى أحباء وأقارب العملاء على بعد آلاف الأميال. وهكذا انتهت الأيام التي كانت الأخت أو الابنة تذهب فيها إلى بائع الزهور المحلي وتطلب باقة صغيرة من الزهور. لقد كان أفراد العائلة يتفرقون وينتقلون بين المدن والولايات البعيدة عن مسقط الرأس. وقد ازدهرت جمعية إف تي دي من خلال التعرف على ذلك الاتجاه وربطه باستخدام التلغراف، الذي كان يمثل تغييراً في الطريقة التي نتواصل بها.

وفي نفس الفترة تقريباً، بدأت صناعة السكك الحديدية الأمريكية ترى السيارات والطائرات كتكنولوجيا جديدة لنقل الناس والبضائع من مكان إلى مكان. ولكن على عكس الصناعات الأخرى التي تقبلت تلك الآلات الجديدة على الفور وبطيب خاطر، فإن السكك الحديدية قاومت، وظلت تعتقد أن ذلك المجال هو مجال السكك الحديدية وليس مجال نقل البضائع والناس. إنهم لم يدركوا ما كانوا يواجهونه، ولم ينمُ. وعلى الرغم من أن المشاريع التي كانت

تقوم على السكك الحديدية كان من الممكن أن تركز على السيارات والطائرات، فإنها لم تفعل ونتيجة لذلك فإن تلك المشاريع انتهت.

في أي مجال تحتاج إلى النمو

عندما يحدث التغيير، يمكنك إما أن تتعاون معه وتتعلم كيف تستفيد منه وإما أن تقاومه وتسقط أمامه في النهاية ليمر من فوقك. إنه خيارك.

عندما تعتنق التغيير بحماس باعتباره جزءاً حتمياً من الحياة، وتبحث عن طرق لاستغلال التغييرات الجديدة في جعل حياتك أكثر ثراءً، وإشباعاً، وسهولة، فإن حياتك ستسير بشكل أفضل كثيراً. ستجد في التغيير فرصة للنمو وتعلم خبرات جديدة.

منذ بضع سنوات مضت، تم توظيفي لتقديم المشورة لإدارة النظم البحرية في واشنطن العاصمة. كانوا قد أعلنوا لتوهم أنهم سينقلون الإدارة بأكملها إلى سان دييجو، كاليفورنيا، مما كان يعني أن الكثير من وظائف الخدمات المدنية ستتم خسارتها بسبب هذا الانتقال. كانت مهمتي هي أن أعقد حلقة دراسية لجميع الموظفين غير العسكريين الذين لن ينتقلوا إلى كاليفورنيا. وعلى الرغم من أن إدارة النظم البحرية عرضت على الجميع وظائف جديدة وانتقالات إلى سان دييجو (مع دفع تعويضات عن جميع النفقات والمصروفات التي سيتطلبها ذلك)، أو المساعدة في العثور على وظائف جديدة في واشنطن العاصمة، فإن العديد من الموظفين أصيبوا بالشلل والعجز التام بسبب الخوف والغضب.

وعلى الرغم من أنهم جميعاً كانوا ينظرون لهذا التغيير على أنه كارثة كبرى في حياتهم، فقد شجعتهم على النظر إليه باعتباره فرصة؛ شيئاً جديداً. قمت بتعليمهم معادلة (ح) + (س) = (ن)، وكيف أنه بالرغم من أن الانتقال إلى سان دييجو (ح) كان حتمياً، فإن النتيجة (ن) المتمثلة في نموهم وازدهارهم من عدمه بعد هذا الانتقال تعتمد بشكل كامل على استجابتهم للموقف (س). قلت لهم: "ربما سيجد كل واحد منكم وظيفة أفضل وأرقى في واشنطن، أو حتى يحصل على وظيفة أعلى راتباً. أو لعلكم تحبون الانتقال إلى كاليفورنيا حيث الطقس دافئ معظم أيام السنة وحيث ينتظركم أصدقاء جدد ومغامرات وفرص جديدة".

وببطء بدءوا يتحولون من الخوف والذعر والفزع إلى إدراك أن الأمور يمكن حقاً أن تسير على ما يرام، وربما حتى تسير بشكل أفضل، لو أنهم فقط تقبلوا واعتنقوا هذا التغيير باعتباره فرصة سانحة لصنع شيء جديد وأفضل.

كيف تعتنق التغيير

اعلم أن هناك نوعين من التغيير: التغيير الدائري والتغيير التنظيمي، ولا يمكنك السيطرة على أي منهما.

والتغيير الدائري، مثل ذلك الذي نراه في سوق الأوراق المالية، يحدث عدة مرات في العام

الواحد. فالأسعار ترتفع وتنخفض. وهناك محاولات لرفع الأسعار ومحاولات لتصحيح ذلك. كما أننا نرى تغييرات موسمية في الطقس، وفي قضاء الإجازات، ونرى المزيد من السفر في فصل الصيف، وهكذا. وتلك تغييرات تحدث في دوائر، وبصراحة فإننا نتقبل معظم تلك التغييرات باعتبارها جزءاً طبيعياً من الحياة.

ولكن هناك أيضاً تغييرات تنظيمية هيكلية، مثل التغيير الذي حدث عندما تم اختراع أجهزة الكمبيوتر وتسبب في تغيير تام لطريقة حياتنا، وعملنا، وتلقينا للأخبار والمعلومات، وعمليات الشراء التي نقوم بها. والتغييرات التنظيمية هي من ذلك النوع من التغيير الذي ليست هناك بعده عودة إلى القيام بالأشياء بالطريقة التي كانت موجودة قبل التغيير. وتلك هي التغييرات التي يمكن أن تكتسحك في طريقها إذا قاومتها.

هل ستعتنق تلك التغييرات التنظيمية كما فعل موظفو إدارة النظم البحرية، أو بائعو الزهور، أم أنك ستقاومها كما فعلت هيئة السكك الحديدية الأمريكية؟

تذكر وقتاً واجهت فيه تغييراً كنت تقاومه. ربما كان انتقالاً، أو تحولاً وظيفياً، أو تغييراً في الموردين، أو تغييراً تكنولوجياً قامت به شركتك، أو تغييراً في الإدارة، أو حتى رحيل ابنك المراهق إلى جامعة في مدينة أخرى؛ تغيير كان عليك أن تتعامل معه مضطراً وكنت تظن أنه أسوأ شيء في هذا العالم.

ماذا حدث بمجرد أن استسلمت للتغيير؟ هل تحسنت حياتك في النهاية؟ هل يمكن أن تنظر للخلف الآن وتقول: "واو، إنني سعيد لأن هذا حدث. انظر الخير الذي عاد علي من ورائه في نهاية الأمر".

إذا كنت تستطيع أن تتذكر دائماً أنك خضت تغييرات عديدة في الماضي -وأن تلك التغييرات أثمرت عن أشياء أفضل بكثير في النهاية- فيمكنك أن تبدأ في التعامل مع كل تغيير جديد بالإثارة واللهفة التي ينبغي لك أن تتعامل بها. ولكي تستطيع تقبل واعتناق أي تغيير قادم، اسأل نفسك الأسئلة التالية:

ما التغيير الذي يحدث في حياتي حالياً وأقوم بمقاومته؟
لماذا أقاوم هذا التغيير؟
ما الذي أخشاه فيما يتعلق بهذا التغيير؟
ما الذي أخشى حدوثه لي؟
ما العائد الذي سيعود علي من الحفاظ على الأمور كما هي الآن؟
ما التكلفة التي أتكلفها بسبب محاولتي الحفاظ على الأمور كما هي؟
ما الفوائد التي يمكن أن ينطوي عليها هذا التغيير؟
ما الذي سأضطر إلى القيام به من أجل التعاون مع هذا التغيير؟
ما الخطوة التالية التي يمكنني اتخاذها من أجل التعاون مع هذا التغيير؟
متى سأتخذ هذه الخطوة.

المبدأ

٣٢

حوّل ناقدك الداخلي إلى مدرب داخلي

الإنسان حقاً هو ما يفكر فيه.

جيمس ألين
مؤلف كتاب As a Man Thinketh

تشير الأبحاث إلى أن الإنسان العادي -هذا يعني أنت!- يتحدث إلى نفسه حوالي ٥٠,٠٠٠ مرة يومياً. ومعظم حديث الذات هذا يدور حولك أنت. ووفقاً للأبحاث النفسية، فإن ٨٠٪ من هذا الحديث سلبي؛ أشياء من قبيل: ما كان ينبغي لي أن أقول هذا... إنني لم أعجبهم حتماً... لن أتمكن أبداً من القيام بهذا... لا أحب مظهر شعري اليوم... هذا الفريق الآخر سيسحق فريقنا... لا أستطيع الغناء... لن أكون أبداً متزلجاً جيداً... إنني لست متحدثاً جيداً... لن أفقد هذا الوزن الزائد أبداً... يبدو أنني لن أستطيع أن أكون منظماً بحال... إنني أتأخر دائماً.

دافع عن قيودك، ومن المؤكد أنها ستقيدك بحق.

ريتشارد باخ
مؤلف كتاب Jonathan Livingston Seagull

إننا نعلم من الأبحاث أن تلك الأفكار والخواطر لها تأثير كبير علينا. إنها تؤثر في مواقفنا الذهنية، وفي حالتنا النفسية، وفي تحفزنا للعمل. إن أفكارنا السلبية تسيطر بالفعل على سلوكياتنا. إنها تجعلنا نتمتم، ونسقط الأشياء من أيدينا، وننسى تسلسل أفكارنا، ونفرز العرق الغزير، ونتنفس بشكل سطحي سريع، ونشعر بالخوف، وعند التطرف في تلك الأفكار، فإنها يمكن أن تصيبنا بالعجز والشلل، أو حتى تقتلنا.

أقلق نفسه حتى الموت

كان نيك سيتزمان مستخدماً قوياً يتمتع بالصحة ويتسم بالطموح في السكك الحديدية. وكان يتمتع بسمعة عامل كاد مجتهد وكانت لديه زوجة محبة وطفلان والعديد من الأصدقاء.

وفي منتصف أحد أيام الصيف، قيل لأطقم القطار أنهم يستطيعون المغادرة مبكراً عن الموعد المعتاد بساعة احتفالاً بذكرى ميلاد رئيس العمال. وبينما كان نيك يقوم بعملية تفقد أخيرة لبعض عربات القطار، تم حبسه بشكل غير متعمد داخل إحدى ثلاجات الشاحنات. وعندما أدرك أن باقي العمال قد رحلوا عن الموقع، بدأ نيك يشعر بالذعر.

راح يصيح ويقرع الأبواب بعنف حتى أدمى قبضتيه وبح صوته، ولكن أحداً لم يسمعه. ومن واقع معرفته "بالأرقام والحقائق"، توقع أن درجة الحرارة هي صفر. كانت فكرة نيك هي: إذا لم أستطع الخروج، فسأموت متجمداً هنا. ورغبة منه في أن تعرف زوجته وأصدقاؤه ما حدث له، بحث نيك عن سكين وبدأ في حفر الكلمات على الأرضية الخشبية. كتب يقول: "درجة الحرارة باردة للغاية هنا، إن جسدي يفقد الإحساس. فقط لو كان بمقدوري أن أخلد للنوم. قد تكون تلك هي آخر كلماتي".

وفي الصباح التالي، فتح طاقم القطار الباب الثقيل للشاحنة وعثروا على نيك ميتاً. وكشف تشريح الجثة أن كل علامة فسيولوجية على جسده تدل على أنه تجمد حتى الموت. إلا أن وحدة التجميد لتلك العربة كانت معطلة، وكانت درجة الحرارة بالداخل ٥٥ درجة فهرنهايت. لقد قتل نيك نفسه بواسطة قوة أفكاره.

أنت أيضاً يمكن أن تقتل نفسك -ما لم تكن حذراً- بواسطة أفكارك المقيدة المعرقلة، ليس بشكل مباشر وفوري كما حدث مع نيك، ولكن قليلاً بقليل، ويوماً وراء يوم، إلى أن تقتل بداخلك قدرتك الطبيعية على تحقيق أحلامك.

أفكارك السلبية تؤثر على جسدك

إننا نعرف أيضاً من اختبارات البوليجراف (جهاز كشف الكذب) أن جسدك يستجيب لأفكارك، حيث إنه يغير درجة حرارتك، ومعدل نبضات القلب، وضغط الدم، ومعدل التنفس، وتوتر العضلات، وغزارة عرق اليدين. فعندما تخضع لجهاز كشف الكذب ويتم سؤالك سؤالاً مثل: "هل سرقت المال؟"، ستصبح يداك أكثر برودة، وسيدق قلبك بسرعة أكبر، وسيرتفع ضغط دمك، وسيزداد معدل تنفسك، وستصبح عضلاتك أكثر توتراً، وسوف تعرق راحتاك لو أنك كنت سرقت المال بالفعل وكنت تكذب في هذا الأمر. تلك التغيرات الفسيولوجية لا تحدث فقط عندما تكذب ولكنها تحدث أيضاً استجابة لكل فكرة تفكر فيها. إن كل خلية من خلايا جسدك تتأثر بكل فكرة تراودك أو تجول بذهنك.

والأفكار السلبية تؤثر في جسدك بشكل سلبي، تضعفك، وتجعلك تعرق، وتجعلك متوتراً ومشدوداً. والأفكار الإيجابية تؤثر في جسدك بطريقة إيجابية، وتجعلك أكثر استرخاء، وتركيزاً، وانتباهاً. الأفكار الإيجابية تحفز إفراز الإندورفينات في المخ مما يقلل من الإحساس بالألم ويزيد الإحساس بالمتعة والسعادة.

تحدث مع نفسك باعتبارك شخصاً فائزاً وناجحاً

لقد وصلت اليوم إلى حيث أوصلتك إليه أفكارك،
وستصل غداً إلى حيث تأخذك أفكارك

جيمس الين
مؤلف كتاب As a Man Thinketh

إذا ماذا لو أمكنك أن تتعلم أن تتحدث إلى نفسك دائماً باعتبارك شخصاً ناجحاً بدلاً من أن تتحدث إليها على أنك شخص فاشل؟ ماذا لو أمكنك تحويل حديث الذات السلبي إلى حديث ذات إيجابي؟ ماذا لو أمكنك إسكات صوت أفكار النقص والتقيد واستبدالها بأفكار الاحتمالات غير المحدودة؟ ماذا لو أمكنك استبدال لغة الضحية في أفكارك بلغة القدرة والقوة؟ وماذا لو أمكنك تحويل ناقدك الداخلي الذي ينتقد كل حركة تقدم عليها إلى مدرب داخلي مدعم ومساند يشجعك ويزودك بالثقة عندما تواجه مواقف ومخاطر جديدة؟ حسناً... إن كل هذا ممكن بقليل فقط من الوعي، والتركيز، والانتباه.

اسحق الأفكار السلبية التلقائية

أطلق الطبيب النفسي دانيل جيه. أمين على الأفكار المقيدة التي نسمعها في رؤوسنا اسم ANTs اختصاراً لمصطلح Automatic Negative Thoughts "الأفكار السلبية التلقائية". وكلمة Ant في اللغة الإنجليزية تعني النمل. وتماماً مثل النمل الحقيقي الذي يمكن أن يفسد عليك نزهتك الخلوية، فإن "الأفكار السلبية التلقائية" يمكن أن تدمر حياتك. ويوصي د. دانيل أن تتعلم كيفية سحق تلك الأفكار. أولاً: عليك أن تكون واعياً لتلك الأفكار، وبعد ذلك، عليك أن تخرجها من رأسك وتسحقها عن طريق مواجهتها. وأخيراً، عليك أن تستبدلها بالمزيد من الأفكار الإيجابية التوكيدية.

لا تصدق كل ما تسمعه؛ حتى وإن كنت تسمعه داخل رأسك.

دانيل جيه. أمين
عالم أعصاب إكلينيكي، وطبيب نفسي، وأخصائي اضطرابات العجز عن الانتباه

أساس التعامل مع أي نوع من أنواع التفكير السلبي هو أن تدرك أنك في الأساس مسئول عن الإنصات أو الاتفاق مع أي فكرة من عدمه. إن مجرد تفكيرك في الفكرة أو سماعك لها تتردد داخل رأسك لا يعني أنها صحيحة بالضرورة.

عليك أن تسأل نفسك باستمرار: هل هذه الفكرة تفيدني أم تؤذيني؟ هل تقربني من الهدف الذي أود الوصول إليه، أم أنها تبعدني عنه؟ هل تحفزني على العمل والنشاط، أم أنها تعوقني بواسطة الخوف والشك في الذات؟ عليك أن تتعلم تحدي الأفكار التي لا تفيدك في صنع المزيد من النجاح والسعادة ومواجهتها والرد عليها.

ولكي تستطيع الرد على أفكارك السلبية التلقائية، عليك أن تكون واعياً لها أولاً. يقترح صديقي دوج بينش، واضع المقرر التعليمي الذي يحمل عنوان "إتقان الإنجاز المتقدم" أن تقوم بتدوين كل فكرة سلبية تفكر أو تنطق بها وكذلك كل فكرة سلبية تسمع شخصاً آخر ينطق بها، على مدار ٣ أيام كاملة! (احرص على أن يكون يومان من تلك الأيام الثلاثة يومي عمل وأن يكون اليوم الثالث يوم إجازة). تلك هي أفضل طريقة من أجل الارتقاء بوعيك للأفكار السلبية التلقائية الخاصة بك. وإليك بعض الطرق الأخرى.

اطلب من زوجتك، وأطفالك، وزملائك الموظفين، وأصدقائك أن ينتبهوا لك ويفرضوا عليك غرامة قدرها دولار واحد في كل مرة يسمعونك فيها تنطق بفكرة سلبية. في ورشة عمل حديثة حضرتها، كان علينا أن نضع دولارين في إناء في كل مرة نقول فيها أي شيء يعبر عن اللوم، أو التبرير، أو رفض الذات. كانت السرعة الكبيرة التي يمتلأ بها الإناء مدهشة. ولكن مع مرور أيام ورشة العمل الأربعة، كان عدد التعليقات السلبية التلقائية يقل أكثر وأكثر كل يوم بينما كنا نصبح جميعاً أكثر وعياً بالأفكار السلبية التلقائية وأكثر قدرة على مواجهتها وتحديها وسحقها قبل حتى أن تخرج من بين شفاهنا (وبالمناسبة، إذا كنت تستطيع حمل بعض الآخرين على المشاركة في هذا التمرين في نفس الوقت، فإن الأمر سيكون أسهل كثيراً بالنسبة للجميع).

أنواع مختلفة من الأفكار السلبية التلقائية

من المفيد أن تعرف بعض أنواع الأفكار السلبية المختلفة التي يمكن أن تهاجمك. عندما تتعرف على تلك الأنواع من الأفكار السلبية، ستدرك أنها أفكار غير عقلانية أو منطقية ويجب تحديها ومواجهتها واستبدالها أو تدميرها. وإليك بعض أكثر أنواع الأفكار السلبية شيوعاً وانتشاراً وكيفية سحقها.

التفكير بطريقة «دائماً أو أبداً»

في عالم الواقع، قليلة جداً هي الأشياء التي يمكن أن يلائمها التفكير بطريقة "دائماً أو أبداً". فإذا كنت تعتقد أن شيئاً ما سيظل يحدث دائماً، أو أنك لن تحصل على ما تريد أبداً، فإنك تحكم على نفسك بالفشل منذ البداية. فعندما تستخدم الكلمات التي تعبر عن كل شيء أو

لا شيء، مثل: دائماً، أبداً، الجميع، لا أحد، كل مرة، وكل شيء، ولا شيء، فإنك عادة ما تكون مخطئاً. وإليك بعض الأمثلة على التفكير بطريقة "دائماً أو أبداً".

لن أحصل على علاوة أبداً.
الجميع يستغلونني دائماً.
الموظفون في شركتي لا ينصتون إلي أبداً.
إنني لا أحصل أبداً على أي وقت لنفسي.
إنهم يسخرون مني دائماً.
إنني لا أحصل على راحة أبداً.
لا أحد على الإطلاق يمهلني ويصبر علي.
كل مرة أقدم فيها على مخاطرة جديدة، أنال فيها ضربة موجعة.
لا أحد مطلقاً يبالي ما إذا كنت حياً أو ميتاً.

عندما تجد نفسك تفكر في أفكار من نوعية "دائماً أو أبداً"، استبدل تلك الأفكار بما هو صحيح بالفعل. استبدل عبارة: إنك دائماً ما تستغلني بعبارة: أشعر بالغضب عندما تستغلني، ولكنني أعلم أنك عاملتني بعدل وإنصاف قبل ذلك، وأنك ستفعل هذا في المستقبل أيضاً.

التركيز على ما هو سلبي

بعض الناس يركزون على الجوانب السيئة فقط من المواقف ولا يستطيعون التركيز على الجوانب الطيبة أو الإيجابية. عندما كنت أقدم برنامجاً تدريبياً لمدرسي المدارس العليا، لاحظت أن معظم المدرسين الذين قابلتهم لديهم نموذج التركيز على ما هو سلبي. فإذا قاموا بتقديم درس لـ ٣٠ طالباً لم يتمكن ٤ طلاب منهم من فهمه، فإنهم يركزون على الطلاب الأربعة الذين لم يفهموا ويشعرون بمشاعر سيئة بدلاً من التركيز على الطلاب الـ ٢٦ الذين فهموه والشعور بمشاعر طيبة.

تعلم النظر إلى الجانب الإيجابي. إن هذا لن يساعدك على الشعور بمشاعر طيبة فحسب، وإنما سيكون ذلك أيضاً بمثابة مكون أساسي ضروري من عملية صنع النجاح الذي ترغب في تحقيقه. أخبرني مؤخراً أحد أصدقائي أنه شاهد مقابلة مع أحد أصحاب اللايين العديدة على شاشة التليفزيون وضح فيها هذا المليونير أن نقطة التحول في حياته المهنية هي اليوم الذي طلب فيه من جميع أفراد موظفيه التحدث عن شيء إيجابي طيب حدث لهم خلال الأسبوع الماضي. في البداية، كان كل ما يثور بين الموظفين هو الشكاوى، والمشاكل، والصعوبات. وأخيراً، علق أحد الموظفين على موقف حدث له مع سائق شاحنة البريد الذي يوصل الطرود إلى الشركة، حيث أخبره بأنه تقدم للالتحاق بالجامعة وأنه سيعود لإكمال تعليمه والحصول على شهادته الجامعية، وكيف أن التزام السائق باستكمال تعليمه والسعي وراء تحقيق حلمه في الحياة منحه [illegible] والتحفيز، وببطء بدأ موظف وراء الآخر في مشاركة الآخرين في شيء إيجابي. وبعد

ذلك، أصبح هذا الأمر جزءاً من كل اجتماع للموظفين. وفي الأساس، كانوا ينهون الاجتماعات قبل أن تنتهي جميع الأشياء الإيجابية التي يمكن طرحها. لقد تغير الموقف الكلي للشركة من التركيز على ما هو سلبي إلى التركيز على ما هو إيجابي، وبهذا راحت الشركة تتقدم بسرعة وتحقق نجاحاً هائلاً منذ تلك اللحظة.

تعلم لعب "لعبة التقدير والامتنان". ابحث عن الأشياء التي يمكنك تقديرها والشعور نحوها بالامتنان في كل موقف. فعندما تبحث عما هو إيجابي بحيوية ونشاط، فإنك تصبح أكثر نيلاً للتقدير وأكثر تفاؤلاً، وأكثر إيجابية، وتلك الأشياء متطلبات أساسية من أجل صنع الحياة التي تحلم بها. ابحث عما هو طيب وإيجابي.

تعرضت زوجتي مؤخراً لحادث سيارة. كانت تقود سيارتها في تقاطع طرق كانت إشارة المرور الخاصة به معطلة بسبب انقطاع في التيار الكهربي، واصطدمت بسيارة أخرى كانت تقطع الحارة التي كانت تسير فيها. كان يمكنها أن تستسلم لعدد وافر من الأفكار السلبية التلقائية من قبيل: ماذا دهاني؟ كان ينبغي أن أكون أكثر انتباهاً. ما كان ينبغي أن أقود السيارة بينما التيار الكهربائي مقطوع. وبدلاً من ذلك فقد ركزت على ما هو إيجابي: إنني محظوظة للغاية لأنني مازلت حية وبحالة جيدة نسبياً. كما أن سائق السيارة الأخرى حي وبحالة جيدة أيضاً. أحمد الله أنني كنت في سيارة آمنة. وإنني في غاية السرور لأن رجال الشرطة والإسعاف وصلوا بسرعة كبيرة. كان عدد الأشخاص الذين تواجدوا للمساعدة مذهلاً. لقد كان ذلك الحادث نداء صحوة حقيقي.

أحد التمارين الفعالة التي من شأنها بناء وتقوية عضلة التقدير والامتنان يتلخص في أن تأخذ ٧ دقائق كل صباح لكتابة جميع الأشياء التي تشعر نحوها بالامتنان في حياتك. إنني أوصي بأن تتعامل مع هذا على أنه طقس يومي تمارسه فيما بقي من حياتك، إلا أنك إذا كنت تظن أن هذا مبالغ فيه، فقم به على الأقل لمدة تتراوح بين ٣٠ و ٤٠ يوماً. هذا الإجراء من شأنه أن يصنع تغيراً ضخماً في الكيفية التي ترى بها العالم من حولك.

توقع الكوارث

في عملية توقع الكوارث، تقوم بتخيل أسوأ سيناريو محتمل في عقلك ثم تتصرف كما لو كان هذا السيناريو التخيلي هو حقيقة واقعة مؤكدة. قد يشتمل هذا على توقعك أن عميلك المحتمل لن يكون مهتماً بمنتجك، أو أن الشخص الذي تشعر بالانجذاب نحوه سوف يرفض طلبك خطبته، أو أن رئيسك لن يوافق على منحك علاوة، أو أن الطائرة التي تسافر على متنها سوف تتحطم. استبدل فكرة: "سوف تسخر مني على الأرجح إذا طلبت يدها للزواج" بفكرة: "لست أدري ما الذي يمكن أن تفعله. لعلها توافق".

قراءة الأفكار

إنك تمارس عملية قراءة الأفكار عندما تعتقد أنك تعرف ما يفكر فيه شخص آخر برغم أنه لم يخبرك بشيء عما يدور بخلده. اعلم أنك تمارس قراءة الأفكار عندما تجد نفسك تفكر في أفكار

مثل: إنه غاضب مني.... إنني لا أعجبه.... سيقول لا.... سيطردني من العمل. استبدل قراءة الأفكار بالحقائق: لن أعلم ما يفكر فيه إلا إذا سألته عنه. ربما كان يمر بيوم عصيب فحسب.

تذكر أنك ما لم تكن وسيطاً روحياً فإنك لا تستطيع قراءة أفكار أي شخص! إنك لا تعرف مطلقاً ما يفكر فيه أي شخص حقاً ما لم تسأله عنه ويخبرك هو به. تحقق من افتراضاتك عن طريق السؤال: "أتصور أنك غاضب مني، فهل هذا صحيح؟". إنني أستخدم عبارة: "عندما تشك، تحقق!" لكي أحافظ على التزامي بهذا الأمر.

الشعور بالذنب

إنك تشعر بالذنب عندما تفكر باستخدام كلمات من قبيل: ينبغي، يجب، يفترض، من المحتم، لابد. وإليك بعض الأمثلة المستخدمة فيها تلك الكلمات: كان ينبغي علي قضاء المزيد من الوقت في المذاكرة من أجل الامتحانات.... يجب علي أن أقضي المزيد من الوقت في المنزل مع الأطفال.... من المفترض أن أتدرب بشكل أكثر جدية. وبمجرد أن نشعر أنه يجب علينا القيام بشيء ما، فإننا نصنع مقاومة داخلية للقيام بهذا الشيء.

لن أفرض شيئاً على نفسي اليوم.

مكتوبة على أحد الملصقات

ستكون أكثر فعالية إذا استبدلت مشاعر الذنب بعبارات مثل: أريد... يمكن أن أدعم أهدافي بـ... سيكون من المفيد أن... من مصلحتي أن... إن الشعور بالذنب لا يكون مثمراً أو مفيداً أبداً، بل إنه سيقف في طريق تحقيق أهدافك. لذا، تخلص من تلك العقبة العاطفية التي تقف في طريقك نحو النجاح.

التسميات والنعوت

التسمية هي إلحاق اسم أو صفة سلبية بنفسك أو بشخص آخر. إنها شكل من أشكال الاختزال يمنعك من صنع الاختلافات التي من شأنها أن تفيدك في أن تصبح أكثر فعالية. وإليك بعض أمثلة التسميات والنعوت السلبية: غبي، أحمق، جاهل، غير مسئول. عندما تستخدم صفة أو نعتاً كهذا فإنك تضع نفسك أو الشخص الآخر في فئة الحمقى أو الأغبياء الذين عرفتهم في حياتك، وهذا يجعل التعامل مع نفسك أو مع هذا الشخص أو الموقف باعتباره شخصاً أو تجربة أو موقفاً فريداً ومميزاً بذاته أمراً غاية في الصعوبة. تحد فكرة: إنني شخص غبي بقولك: إن ما فعلته الآن هو شيء أقل من أن يقال عنه ذكياً، ولكنني ما زلت شخصاً ذكياً.

المعنى هو شيء من صنع الذات.

فيرجنيا ساتير

معالجة نفسية فذة اشتهرت بإسهاماتها المميزة في مجالات العلاج الأسري وتقدير الذات

التشخيص

إنك تقوم بالتشخيص عندما تضفي على حدث محايد عادي معنى شخصياً، كما في الأمثلة التالية: لم يعاود كيفن الاتصال بي بعد؛ لابد أنه غاضب مني. أو لقد فقدنا هذا العميل الكبير؛ لابد أن هذا خطئي أنا. كان من المفترض أن أقضي وقتاً أطول في إعداد العرض. والحقيقة هي أنه هناك العديد من التفسيرات الأخرى المحتملة لأفعال الآخرين وتصرفاتهم بخلاف الأسباب السلبية التي اختلقتها أفكارك السلبية التلقائية. فعلى سبيل المثال: ربما لم يعاود كيفن الاتصال بك لأنه مريض، أو خارج المدينة، أو مشغول بشدة في أمور مهمة. إنك لا تعرف بهذه الطريقة أبداً لماذا يفعل الآخرون ما يفعلونه.

تحويل الناقد الداخلي إلى مدرب داخلي

أحد أكثر التمارين فعالية من أجل إعادة تدريب ناقدك الداخلي هي أن تعلمه كيف يخبرك الحقيقة الكاملة (راجع المبدأ ٢٩: "انته من الماضي لكي تعتنق المستقبل"). لكي تحول ناقدك الداخلي إلى مدرب داخلي، عليك أن تفهم مبدأ رئيسياً. إن معظم نقد الذات وإدانة الذات يكون الدافع وراءها هو الحب. إن جزءاً منك يحاول تحفيزك على القيام بشيء ما فيه صالحك. وتماماً كما هي الحال مع والديك، فإن ناقدك الداخلي يهتم بك وبمصالحك حقاً عندما ينتقدك. إنه يريدك أن تؤدي بشكل أفضل لأنه يريدك أن تحصد فوائد السلوك الأفضل. والمشكلة هي أنه يخبرك بجزء من الحقيقة فحسب.

عندما كنت طفلاً صغيراً، ربما صاح والداك بوجهك وحبساك في غرفتك بعد قيامك بفعل أحمق مثل الجري بدون انتباه أمام إحدى السيارات المارة في الطريق. إن المعنى الحقيقي لتصرفهم هذا هو: "إنني أحبك، ولا أريد أن تصدمك سيارة. أريدك أن تظل معنا في هذه الحياة حتى أستطيع الاستمتاع بمشاهدتك وأنت تكبر وتنمو وتصبح شاباً يافعاً ناضجاً يتمتع بالصحة والقوة". ولكنهما لم يوصلا إلا نصف الرسالة فحسب: "ماذا دهاك؟ هل أنت مولود بدون عقل؟ إنك تعرف أنه لا ينبغي عليك أن تجري في الشارع بينما هناك سيارات تمر. سيتم حبسك في غرفتك على مدار الساعة التالية. اذهب إلى غرفتك [illegible]" ففي

غمار خوفهما من فقدك، لم يعبرا إلا عن غضبهما. ولكن وراء هذا الغضب هناك ثلاث طبقات أخرى من الرسالة لم يتم توصيلها مطلقاً وهي: الخوف، الطالب المحددة، والحب. والرسالة الكاملة يمكن أن تبدو كما يلي:

الغضب: إنني غاضب منك بسبب خروجك ركضاً إلى الشارع دون أن تنظر لترى ما إذا كانت هناك سيارات قادمة أم لا.

الخوف: أخشى أنه كان من الممكن أن تتعرض للأذى الشديد أو أن تلقى حتفك.

الخوف: إنني غاضب منك بسبب خروجك ركضاً إلى الشارع دون أن تنظر لترى ما إذا كانت هناك سيارات قادمة أم لا.

الطلبات: أريدك أن تكون أكثر انتباهاً عندما تلعب بالقرب من الشارع. قف وانظر في كلا الاتجاهين قبل أن تخرج للشارع مشياً أو ركضاً.

الحب: إنني أحبك للغاية. لست أدري ما يمكن أن يحدث لي إذا فقدتك. إنك غال جداً بالنسبة لي. أريدك أن تنعم بالصحة والأمان. إنك تستحق الكثير من المرح والمتعة دون أن يمسك مكروه حتى تستطيع دائماً الاستمتاع بكل ما في الحياة. هل تفهم هذا؟

يا لها من رسالة مختلفة تماماً! إنك بحاجة إلى تدريب ناقدك الداخلي على التحدث معك بنفس هذه الطريقة. يمكنك أن تمارس هذا على الورق أو كتمرين شفهي تتحدث فيه مع نفسك بصوت مرتفع. عادة ما أتخيل أنني أتحدث إلى نسخة مستنسخة من نفسي جالسة على المقعد المقابل لي.

اصنع قائمة بجميع الأشياء التي تقولها عندما تحاكم نفسك وتدينها. اجعل القائمة تشتمل على جميع الأشياء التي تقول لنفسك إنه ينبغي عليك القيام بها ولا تقوم بها. قد تبدو القائمة كما يلي:

إنك لا تتدرب بما يكفي.

إنك تكتسب وزناً زائداً أكثر مما ينبغي.

إنك وغد كسول بدين، شخص بليد وبطيء بحق!

إنك تشرب الكثير من المياه الغازية وتتناول الكثير جداً من الحلوى.

إنك بحاجة إلى تخفيض الكربوهيدرات في طعامك!

إنك بحاجة إلى التقليل من مشاهدة التليفزيون والذهاب للنوم مبكراً.

إذا نهضت في وقت مبكر أكثر من الصباح، فسيكون لديك مزيد من الوقت للتمرين.

إنك خمول. لم لا تنتهي من الأشياء التي تبدأها؟!

إنك تبدأ برنامج التدريب لكنك لا تلتزم به مطلقاً!

إنك [illegible] ول ولا يحافظ على وعوده والتزاماته.

عندما تنتهي من قائمتك، تدرب على توصيل نفس المعلومات باستخدام العملية المكونة من أربع خطوات والتي أوضحناها سابقاً: (١) الغضب، (٢) الخوف، (٣) الطلبات، و(٤) الحب. اقض دقيقة واحدة على الأقل في كل خطوة. احرص على أن تكون محدداً للغاية في مرحلة الطلبات. اذكر ما تريد من نفسك القيام به بالضبط. إن عبارة مثل: "أريدك أن تتناول طعامك بشكل صحي" عامة ومبهمة أكثر مما ينبغي. كن أكثر تحديداً، وقل عبارة مثل: "أريدك أن تتناول أربع حصص من الخضراوات على الأقل كل يوم. وأريدك أن تقلل استهلاكك من المقليات الفرنسية والحلوى. وأريدك أن تتناول أحد أنواع الفاكهة صباح كل يوم. وأريدك أن تأكل الحبوب الكاملة مثل حبوب القمح الكامل والأرز البني بدلاً من أن تعيش على الدقيق الأبيض". كلما كنت أكثر تحديداً، كانت القيمة التي ستحصل عليها من التمرين أكبر وأعظم. وإذا مارست هذا التمرين بصوت مرتفع، وهو ما أفضله، فافعله بأكبر قدر ممكن من العاطفة والحماس.

إليك مثالاً لما يمكن أن يبدو عليه التمرين باستخدام قائمة الاتهامات والإدانات السابقة:

الغضب: إنني غاضب منك لأنك لا تعتني بجسدك بشكل أفضل. إنك شخص كسول خامل بحق! إنك تشرب المياه الغازية وتتناول الطعام أكثر مما ينبغي، كما أنك لا تتمتع بأي انضباط ذاتي! متى ستتحكم في نفسك؟ إنك كسول! كل ما تفعله هو الجلوس ومشاهدة التليفزيون. لا أستطيع احتمال كل هذا الكسل. إنك تزداد بدانة ويزداد مظهرك سوءاً كل عام. لم تعد ملابسك تلائمك، ولا تبدو بحال جيدة. إنك تثير امتعاضي!

الخوف: إذا لم تتغير، فأخشى أنك ستظل تكتسب الوزن الزائد إلى أن تواجه مخاطرة صحية جسيمة بحق. أخشى أن مستويات الكولسترول سترتفع عندك بشدة لدرجة قد تصاب معها بأزمة قلبية. وأخشى أيضاً أنك قد تصاب بداء السكر. وأخشى أنك لن تتغير أبداً وأنك ستموت في ريعان الشباب. فإذا واصلت هذا، فإنك لن تحقق أحلامك أبداً. وأخشى أنك إذا لم تبدأ قريباً في تناول طعامك بشكل صحي والاهتمام بنفسك بشكل أفضل، فإن أحداً لن ينجذب إليك بعد الآن. وقد تنتهي بك الحال إلى أن تعيش وحيداً لبقية حياتك.

الطلبات: أريدك أن تلتحق بناد صحي وتذهب إليه ثلاث مرات أسبوعياً على الأقل. وأريدك أن تذهب في نزهة مشي لمدة عشرين دقيقة في أيام الأسبوع الأربعة الأخرى. وأريدك أن تقلل ساعات مشاهدتك للتليفزيون ساعة يومياً وتخصص تلك الساعة لممارسة التمرينات. وأريدك أن تكف عن تناول الأطعمة المقلية وتبدأ في تناول المزيد من الفواكه والخضراوات الطازجة. وأريدك أن تكف عن شرب المياه الغازية وتبدأ في شرب المزيد [illegible] الحلوى على يومي الخميس والجمعة.

تحظى بعلاقات رائعة. إنك تستحق أن تبدو بمظهر جيد في ملابسك وأن تشعر بمشاعر طيبة تجاه نفسك. إنك تستحق أن تتحقق كل أحلامك. أريدُ لك أن تشعر بالحيوية والطاقة والنشاط بدلاً من الشعور بالإرهاق والتعب والكسل والخمول طوال الوقت. إنك تستحق أن تعيش الحياة بكل ما فيها وأن تستمتع بكل لحظة منها. إنك تستحق أن تنعم بالسعادة التامة.

عندما تسمع جزءاً منك يتهمك ويدينك، رد ببساطة قائلاً: "أشكرك على اهتمامك. ما الذي تخشاه؟ ... ما الذي تريدني القيام به تحديداً؟ ... كيف سيفيدني هذا؟ ... أشكرك".

تغيرت حياتي تماماً منذ المرة الأولى التي جربت فيها عملية تحويل الناقد الداخلي إلى مدرب داخلي منذ ٢٠ عاماً مضت. فبعد أن تركت وظيفتي في شركة تدريب أخرى، كنت أعمل كمستشار ومتحدث محترف، ولكن ما كنت أرغب حقاً في القيام به هو تأسيس شركة التدريب الخاصة بي، وتدريب مدربين آخرين، وفتح مكاتب وفروع في مدن أخرى، وصنع اختلاف كبير في المجتمع والعالم. ولكن هذا كان يبدو التزاماً صعباً، وكنت أخشى الفشل. والأسوأ أنني كنت أعنف نفسي بشكل منتظم بسبب عدم التحلي بالشجاعة الكافية للإقدام على تلك القفزة.

وبعد الانتهاء من التمرين، تغير شيء ما. لقد تجاوزت عملية تعنيف نفسي إلى إدراك مقدار ما كنت أخسره بعدم إقدامي على تلك القفزة. أخبرت نفسي بوضوح بما أحتاج إلى القيام به، وفي اليوم التالي وضعت خطة مشروع للشركة الجديدة، وطلبت قرضاً قيمته ١٠,٠٠٠ دولار من حماتي، وطلبت من أحد أصدقائي أن يكون شريكي في المشروع، وقمت بتحديد موعد اجتماع لوضع وصياغة وتجهيز أوراق الشركة، وبدأت في تصميم الأوراق التي تحمل اسم الشركة وعنوانها ونشاطها. وبعد أقل من ثلاثة شهور، قمت بعقد أول جلسة تدريب في نهاية الأسبوع في سانت لويس لأكثر من ٢٠٠ شخص. وبعد أقل من عام، كانت لي مكاتب في لوس أنجلوس، وسانت لويس، وفيلادلفيا، وسان دييجو، وسان فرانسيسكو. ومنذ ذلك الحين، شارك أكثر من ٤٠,٠٠٠ شخص في برامجي التدريبية: "تقدير الذات وذروة الأداء"، "تقدير الذات في الفصل"، "قوة التركيز"، "تدريب المدربين"، "علاقات الأزواج"، "تحقيق الثروة والرخاء"، "العيش وفقاً للرؤية الأسمى"، و"العيش وفقاً لمبادئ النجاح".

وعن طريق تحويل ناقدي الداخلي إلى مدرب داخلي، تمكنت من التوقف عن الشعور بالفشل، والبدء في ممارسة الأنشطة التي جعلت حلمي يتحول إلى واقع حقيقي. تمكنت من التحول من شخص يستغل طاقته ضد نفسه إلى شخص يستخدم طاقته في صنع ما يريده في الحياة.

لا تسمح للبساطة الظاهرة لهذا الأسلوب تخدعك عن حقيقة الأمر؛ فهو غاية في الفعالية بحق. ولكن مثل كل شيء آخر في هذا الكتاب، عليك استخدامه لكي تحصل منه على القيمة [illegible] أحد يستطيع أن يفعل هذا نيابة عنك. اقض ٢٠ دقيقة الآن في تحويل ناقدك الداخلي إلى مدرب داخلي. اجعل كل أجزاء ذاتك تقف إلى جوارك وتدعمك، اجعلها [illegible] الأحلام وطموحاتك.

كيف تخرس ناقد الأداء بداخلك

هل قمت من قبل بتعليم درس، أو إلقاء خطبة، أو تقديم عرض مبيعات، أو المنافسة في حدث رياضي، أو التمثيل في مسرحية، أو الغناء في حفل موسيقي، أو أداء أي نوع من المهام والوظائف، وبعدها وجدت نفسك في طريق عودتك إلى المنزل تسمع صوتاً في رأسك يخبرك كيف أنك أخطأت وأفسدت الأمر، ويخبرك عما كان ينبغي عليك القيام به بشكل مختلف، وكيف كان يمكنك وكان ينبغي عليك أن تؤدي بشكل أفضل؟ إنني واثق أن هذا قد حدث معك. وإذا أنصت إلى هذا الصوت لوقت طويل، فإنه يمكن أن يحط كثيراً من ثقتك بذاتك. ويخفض تقديرك لذاتك، بل وحتى يضعف معنوياتك ويربكك وفي النهاية يعجزك. إليك طريقة أخرى بسيطة ولكنها فعالة في إعادة توجيه التواصل من النقد والاتهام والإدانة إلى التقويم والدعم والتشجيع.

بينما تتذكر مرة أخرى أن الدافع الأساسي الأكثر عمقاً للناقد الداخلي هو مساعدتك في أن تكون أفضل فيما تقوم به، أخبر ناقدك الداخلي أن يكف عن نقدك وتوبيخك وإلا فإنك ستكف عن الإنصات إليه. أخبر هذا الصوت الداخلي أنك لست مستعداً للإنصات إلى المزيد من عمليات اغتيال الشخصية، أو الإهانة، أو الإدانة، أو الإرهاب بالصياح، أخبره أنك مستعد فقط للاستماع إلى اقتراحات وخطوات محددة يمكنك اتخاذها للقيام بالأمر بطريقة أفضل في المرة التالية. هذا من شأنه أن يخلصك من الإهانة والحط من القدر والإحباط ويجعل المحادثة مركزة على "فرص التحسن" في المرة القادمة. والآن يصبح الناقد الداخلي مدرباً داخلياً يوضح لك ببساطة بعض الطرق لتحسين النتائج المستقبلية. لقد انتهى الماضي ولم يعد هناك ما يمكنك القيام به لتغييره. يمكنك فقط أن تتعلم منه وتحسن أداءك في المرة التالية.

وإليك مثالاً من حياتي الشخصية لما يمكن أن يبدو عليه الحوار. الاختصار (ن د) يشير إلى أن الناقد الداخلي هو المتحدث، والاختصار (م د) يشير إلى أن المدرب الداخلي هو المتحدث.

ن د: لست أصدق هذا. ما الذي كنت تفكر فيه؟ لقد حاولت عرض معلومات أكثر جداً مما ينبغي في الندوة، وكنت تتحدث بسرعة أكبر مما ينبغي بكثير أيضاً، واندفعت بتعجل شديد في النهاية. من المستحيل أن يكون الحاضرون قد استوعبوا كل تلك المعلومات! بعد كل تلك السنوات من إقامة الندوات والدورات التدريبية، كنت أكثر حكمة من أن تفعل هذا!

أنا: على رسلك لحظة. إنني لن أنصت إليك وأنت تنتقدني. لقد بذلت قصارى جهدي طوال اليوم من أجل منح الحاضرين أفضل ما استطعت تقديمه في ذلك الوقت. والآن وبعد أن فعلت ذلك، أعتقد يقيناً أن هناك طرقاً لتحسين الأمر في المرة التالية. فإذا كانت لديك أشياء محددة تريد مني القيام بها في المرة التالية، فهات ما لديك. هذا كل ما يعنيني سماعه. إنني لست مهتماً بسماع إهانتك وإدانتك لي، وإنما أفكارك حول كيفية تحسين الأمر في المرة القادمة فحسب.

م د: حسناً. في المرة التالية، حدد ثلاث أو أربع [illegible] وتتمكن من توصيلها إلى عقول الحاضرين باستخدام الأمثلة التوضيحية،

والدعابة، والمزيد من التمارين بحيث يتمكن الناس حقاً من فهم واستيعاب مادتك بوضوح. إنك لا تستطيع تعليم الناس كل شيء تعرفه في يوم واحد.

أنا: أنت على حق. هل من شيء آخر؟

م د: نعم. احرص على إضافة المزيد من ألعاب التعليم التفاعلي في فترة الظهيرة حيث تنخفض طاقة الحاضرين وتركيزهم. سيضمن لك هذا أن يظل الجميع يقظين ومنتبهين.

أنا: لا بأس. أي شيء آخر؟

م د: نعم. أعتقد أنه سيكون من الأفضل أخذ فترة راحة مدتها عشر دقائق كل ساعة بدلاً من فترة مدتها ٢٠ دقيقة كل ساعتين. سيفيد هذا في الاحتفاظ بطاقة أعلى ومنح الحاضرين فرصة أكبر لاستيعاب ما يتعلمونه.

أنا: فكرة جيدة. شيء آخر؟

م د: نعم. احرص على إضافة بعض الأنشطة البدنية خلال اليوم لجعل الحاضرين من محبي الحركة والنشاط أكثر مشاركة وحماساً.

أنا: شيء آخر؟

م د: نعم. احرص على منح كل واحد من المشاركين نسختين من "ورقة تركيز أصحاب الإنجازات" في المرة التالية، واحدة يكتبون فيها أثناء الندوة والأخرى يستخدمونها بعد أن يغادروا الندوة؛ فبدون ذلك لن يمكنهم الاستفادة من تلك الورقة بشكل حقيقي. يمكنك أيضاً أن تضع نسخة على موقع الويب الخاص بك يمكنهم تحميلها من عليه وصنع نسخ منها.

أنا: فكرة جيدة. أي شيء آخر؟

م د: كلا. أظن أن هذا كل شيء.

أنا: حسناً. لقد دونت كل هذا. من المؤكد أنني سأضم جميع تلك الاقتراحات في الندوة التالية. أشكرك.

م د: على الرحب والسعة.

وكما ترى في المثال، هناك العديد من الأشياء التي يلاحظها مدربك الداخلي بشأن كيفية تحسين أدائك في المواقف المستقبلية. والمشكلة التي كانت قائمة هي أنه كان يعرض المعلومات التي يمتلكها في شكل أحكام وإدانة. وبمجرد أن تحول المحادثة إلى مناقشة عقلانية غير انفعالية حول فرص التحسن، تتحول التجربة بأكملها من تجربة سلبية إلى تجربة إيجابية.

وإليك فكرة قيمة ومفيدة. لأن الأبحاث على الذاكرة تخبرنا بأن الفكرة الجديدة تدوم لمدة ٤٠ ثانية فحسب في الذاكرة قصيرة الأجل وتختفي بعدها، فمن المهم أن تدون تلك الأفكار الجديدة على الورق وتضعها في ملف تقوم بمراجعته قبل الأداء التالي. بغير ذلك، من المرجح أنك ستخسر فوائد هذا التقييم المهم للأداء.

المبدأ

٣٣

تجاوز معتقداتك المقيدة

إن عقلك اللاواعي لا يجادلك، فهو يقبل ما يقضي به عقلك الواعي. فإذا قلت: "لست أطيق هذا"، فإن عقلك اللاواعي سيعمل على تحويل هذا إلى حقيقة. لذا، اختر فكرة أفضل. قل: "إنني مقتنع بهذا. إنني أتقبله في عقلي".

د. جوزيف مورفي

مؤلف كتاب The Power of Your Subconscious

الكثيرون منا لديهم معتقدات تقيد نجاحنا، سواء كانت معتقدات حول قدراتنا الشخصية، أو معتقدات حول ما يتطلبه الأمر من أجل النجاح، أو معتقدات حول الكيفية التي ينبغي أن نرتبط بها بالآخرين، أو حتى مجرد خرافات شائعة دحضتها علوم أو دراسات العصر الحديث. إن تجاوز معتقداتك المقيدة هو خطوة أولى ضرورية ومهمة نحو تحقيق النجاح. يمكنك أن تتعلم كيفية تحديد تلك المعتقدات التي تعوقك وتقيدك ثم تستبدلها بمعتقدات إيجابية تدعم نجاحك.

إنك قادر

أحد المعتقدات الأشد تقييداً ووضوحاً اليوم هو فكرة أننا بطريقة ما غير قادرين على تحقيق أهدافنا. وعلى الرغم من أن أفضل الأدوات والمواد التعليمية متاحة، وعلى الرغم من عقود كاملة من المعرفة المسجلة بشأن كيفية إنجاز أي مهمة، فإننا بطريقة ما نختار القول بخلاف ذلك: لا أستطيع القيام بهذا. لست أدري كيف. ما من أحد يريني الطريقة. إنني لست بالذكاء الكافي. وغير ذلك كثير.

من أين ينبع كل ذلك؟ بالنسبة لمعظم الناس، هو مسألة ترجع إلى برمجة أيام الطفولة المبكرة. فسواء كانوا يعرفون ما يفعلون أو لا، فإن آباءنا، وأجدادنا، ومعلمينا، وغيرهم من نماذج الكبار الناضجين كانوا يقولون لنا: كلا، كلا يا عزيزي. هذا أكثر مما يمكنك التعامل

معه. دعني أقوم به نيابة عنك. ربما أمكنك أن تجرب هذا في العام المقبل.

ونحن نصطحب معنا هذا الشعور بعدم القدرة إلى مرحلة النضج، ثم يتم تدعيمه من خلال الأخطاء التي نرتكبها في مكان العمل والإخفاقات التي نمر بها. ولكن ماذا لو قررت أن تقول بدلاً من هذا: أستطيع فعل هذا. إنني قادر عليه. لقد استطاع آخرون إنجاز هذا العمل. إذا كنت لا أمتلك المعرفة الكافية، فلابد أن أحدهم يمتلك تلك المعرفة وعلى استعداد لتعليمي.

ستحقق التحول إلى الكفاءة والبراعة. إن تغيير طريقة التفكير يمكن أن يعني الفارق بين حياة كاملة من عبارات "كان من الممكن أن" وبين تحقيق ما تريده حقاً في الحياة.

إنك قادر وجدير بالحب

وبالمثل، الكثير من الناس لا يعتقدون أنهم أكفاء بالقدر الكافي للتعامل مع مصاعب وتحديات الحياة أو أنهم جديرون بالحب، وهذان الأمران هما الدعامتان الأساسيتان لتقدير الذات المرتفع. إن اعتقادك أنك قادر على التعامل مع أي شيء يطرأ على حياتك يعني أنك لم تعد خائفاً من أي شيء. وفكر في هذا: ألم تتعامل حتى الآن مع كل شيء حدث لك؟ ألم تتعامل مع أشياء كانت أكثر صعوبة بكثير مما كنت تظن؟ موت أحد الأقارب أو الأحبة، الطلاق، الإفلاس؟ خسارة صديق، أو الوظيفة، أو المال، أو السمعة، أو الشباب؟ لقد كانت تلك الأمور غاية في الصعوبة، ولكنك تعاملت معها. بمجرد أن تستوعب هذه الفكرة تماماً، سوف ترتفع ثقتك بذاتك لتبلغ حداً هائلاً.

واعتقادك أنك تستحق الحب وجدير به يعني أنك تعتقد فيما يلي: إنني أستحق أن تتم معاملتي بشكل طيب، باحترام وكرامة. أستحق أن يحبني شخص ما ويدللني. جدير بعلاقة مودة وحميمية مشبعة. إنني لن أرضى بأقل مما أستحقه. سأقوم بكل ما يتطلبه الأمر من عمل من أجل تحقيق هذا لنفسي.

يمكنك التغلب على أي اعتقاد مقيد

بالإضافة إلى اعتقادنا أننا لا نملك القدرة، وبطريقة ما لا نستحق الحب، فإننا كثيراً ما نعاني أيضاً من معتقدات مقيدة أخرى. هل يبدو أي شيء مما يلي مألوفاً لك؟

إنني لست (ذكياً، جذاباً، غنياً، كبيراً، أو شاباً) بما يكفي.
النساء لا تقمن بهذا الشيء.
إنهم لن يختاروني أبداً لرئاسة المشروع الجديد.
بالرغم من أنني لا أحب هذه الوظيفة، فإنني بحاجة إلى الأمان المالي الذي توفره.
لا شيء أقوم به على الإطلاق يحقق النجاح.
[illegible] الثراء في هذا البلد.

كيف تتغلب على أي اعتقاد مقيد

إليك عملية بسيطة وفعالة مكونة من أربع خطوات يمكنك استخدامها لتحويل أي اعتقاد مقيد إلى اعتقاد إيجابي.

١. حدد معتقداً مقيداً ترغب في تغييره. ابدأ بصنع قائمة بأي معتقدات لديك قد تكون مقيدة لك. إحدى الطرق المرحة للقيام بهذا هي أن تدعو اثنين أو ثلاثة من أصدقائك الذين يرغبون أيضاً في تعجيل سرعة نموهم للانضمام إليك من أجل التفكير المشترك في قائمة تحتوي على جميع الأشياء التي سمعتها عندما كنت صغيراً من والديك، ومعلميك، ومدربيك -وحتى العلمين الدينيين حسني النية- والتي ربما كانت لا تزال تعوقك وتقيدك بطريقة ما. إليك بعض العبارات الشائعة والمعتقدات المقيدة التي تنمو منها:

إنك أحمق غبي.
إنني أحمق غبي.
إنك لست ذكياً بما يكفي لأن تلتحق بالجامعة.
إنني لم أخلق من أجل الالتحاق بالجامعة.
السماء لا تمطر ذهباً.
لن أكون ثرياً أبداً.
ألا تستطيع القيام بأي عمل بالشكل الصحيح؟
إنني لا أستطيع القيام بأي شيء بشكل صحيح، فلم أحاول إذن؟
تناول كل الطعام في طبقك. الأطفال في الصين يتضورون جوعاً.
ينبغي أن أتناول كل ما في طبقي، حتى وإن لم أكن جائعاً.
إذا لم تكن على قدر عال من الأخلاق الرفيعة، فلن يحبك أحد.
لن أستطيع أن أكون على هذا القدر من الأخلاق ولن يحبني أحد.
الشخص الوحيد الذي تفكر فيه دائماً هو نفسك.
ليس من الصواب أن أركز على احتياجاتي الشخصية.
الأطفال يُرون ولا يُسمع صوتهم.
يجب أن ألتزم الصمت والهدوء إذا كنت أريد أن يحبني الآخرون.
إن الناس لا تعنيهم مشكلاتك في شيء.
ينبغي أن أخفي ما يدور بداخل نفسي حقاً.
الفتية لا يبكون.
ليس من الصواب أن أعبر عن مشاعري، خاصة مشاعر الحزن.

تصرفي كسيدة ناضجة.
ليس من الصواب أن تصرف بمرح (بانطلاق، ببهجة، بتلقائية).
لا أحد يهمه رأيك.
ما أعتقده لا قيمة له.

وعندما تنتهي من صنع القائمة، اختر اعتقاداً تظن أنه ما زال يقيدك واستمر حتى تكمل الخطوات الثلاث المتبقية من العملية.

٢. حدد كيف يقيدك هذا المعتقد.
٣. حدد ما تريد أن تكون، أو تفعله، أو تشعر به.
٤. ابتكر عبارة تحويلية توكيدية تمنحك تصريحاً بأن تكون، أو تفعل، أو تشعر بما تريد.

على سبيل المثال:

١. اعتقادي السلبي المقيد هو: ينبغي أن أقوم بكل عمل بنفسي. ليس من الصواب أن أطلب المساعدة. تلك علامة على الضعف.
٢. الطريقة التي يقيدني بها هذا الاعتقاد هي أنني لا أطلب المساعدة وينتهي بي الحال إلى السهر حتى وقت متأخر للغاية من الليل وعدم الحصول على ما يكفي من النوم.
٣. الشيء الذي أريده هو الشعور بأنه لا بأس بطلب المساعدة. إن هذا لا يجعلني ضعيفاً، بل إن طلب المساعدة يتطلب شجاعة. أريد أن أكون قادراً على طلب المساعدة عندما أكون بحاجة إليها. أريد تفويض بعض الأعمال التي لا أحب القيام بها والتي لا تمثل أفضل استغلال لوقتي للآخرين.
٤. لا بأس بطلب المساعدة. إنني أستحق تلقي كل العون والدعم الذي أحتاج إليه.

وإليك بعض الأمثلة الأخرى على العبارات التحويلية:

سلبية: ليس من الصواب أن أركز على احتياجاتي الشخصية.
تحويلية: إن احتياجاتي على نفس قدر أهمية احتياجات الآخرين.
سلبية: إذا عبرت عن مشاعري الحقيقية، سيظن الناس أنني ضعيف ويستغلونني.
تحويلية: كلما زاد تعبيري عن مشاعري الحقيقية، زاد حب، واحترام، ودعم الناس لي.
سلبية: لا أستطيع القيام بأي عمل بالشكل الصحيح، لذا فلم حتى أحاول؟
تحويلية: أستطيع القيام بالعديد من الأشياء بالشكل الصحيح، وفي كل مرة أجرب فيها شيئاً جديداً، أتعلم منه وأتحسن.

موجز للعملية

تذكر أن الحوار الداخلي والمحادثة الخارجية ينبغي أن يكون الهدف منهما هو توصيلك إلى حيث تريد أن تكون. لذا واصل استبدال أي فكرة أو معتقد سلبي يعوقك عن تحقيق أهدافك بفكرة أو معتقد إيجابي فعال جديد يقربك من أهدافك أكثر. استخدم القالب التالي لتحويل أي معتقد سلبي مقيد إلى معتقد إيجابي فعال.

١. المعتقد السلبي المقيد الخاص بي هو ______________________

٢. الطريقة التي يقيدني بها هي ______________________

٣. الطريقة التي أريد أن أكون عليها، أو أتصرف بها، أو أشعر بها هي ______________________

٤. عبارتي التحويلية التوكيدية التي تمنحني تصريحاً بالقيام بهذا هي ______________________

____

بمجرد أن تصنع اعتقاداً جديداً –عبارتك التحويلية– ستكون بحاجة إلى غرسه في عقلك اللاواعي من خلال التكرار المستمر عدة مرات يومياً لمدة ٣٠ يوماً بحد أدنى. استخدم أسلوب التوكيد الذي ناقشناه في "المبدأ ١٠: حرر الفرامل وانطلق".

وكما يوضح كلود بريستول في كتابه الرائع The Magic of Believing، فإن: "تلك القوة الخفية للإيحاء، التكرر تتغلب على العقل والمنطق. إنها تمس مشاعرنا وأحاسيسنا مباشرة وتتعامل معها، وتنفذ أخيراً إلى أعماق عقولنا اللاواعية. الإيحاء المتكرر هو الذي يجعلك تؤمن وتعتقد".



اكتسب أربع عادات نجاح جديدة سنوياً

الشخص الذي يرغب في الوصول إلى القمة في مجال الأعمال ينبغي عليه أن يقدر القوة الهائلة للعادات. ينبغي عليه أن يسارع إلى تحطيم تلك العادات التي يمكن أن تحطمه، ويسارع إلى تبني الممارسات التي ستتحول فيما بعد إلى عادات تساعده في تحقيق النجاح الذي يريده.

جيه. بول جيتي

مؤسس شركة جيتي أويل، ومساهم في العديد من المشروعات الخيرية، وكان ينظر له باعتباره أغنى رجل في العالم في نهاية الخمسينيات من القرن الماضي

يخبرنا علماء النفس أن ما يصل إلى ٩٠٪ من سلوكياتنا ينشأ بحكم العادة. تسعون بالمائة! فمنذ الوقت الذي تستيقظ فيه في الصباح وحتى الوقت الذي تذهب فيه إلى فراشك، تكون هناك مئات الأشياء التي تفعلها بنفس الطريقة كل يوم. يشتمل هذا على الطريقة التي تأخذ بها حمامك، والطريقة التي ترتدي بها ملابسك، والطريقة التي تتناول بها فطورك، وتقرأ بها الصحف، وتغسل بها أسنانك، وتقود بها سيارتك إلى العمل، وترتب بها مكتبك، وتتسوق بها في السوبر ماركت، وتنظف بها منزلك. لقد اكتسبت مع مر السنين مجموعة من العادات الراسخة بعمق وهي التي تحدد مدى الجودة التي يسير بها كل مجال من مجالات حياتك، بداية من وظيفتك ودخلك وحتى صحتك وعلاقاتك.

والخبر الطيب هو أن العادات تفيد في تحرير ذهنك بينما يعمل جسدك تلقائياً. يتيح لك هذا تخطيط يومك بينما تأخذ حمامك، والتحدث إلى زوجتك بينما تقود السيارة. والخبر السيئ هو أنك يمكن أن تقع فريسة نماذج سلوكية غير واعية مدمرة للذات تعوق نموك وتقيد نجاحك.

أيا كانت العادات التي تمتلكها الآن، فإنها هي التي تنتج مستوى نتائجك الحالي. وإذا

كنت ترغب في صنع مستوى أعلى من النجاح، فمن المرجح بشدة أنك ستكون بحاجة إلى التخلي عن بعض من عاداتك (عدم إعادة المكالمات الهاتفية، السهر حتى وقت متأخر أكثر مما ينبغي من الليل لمشاهدة التليفزيون، إلقاء تعليقات ساخرة أو ازدرائية، تناول الأطعمة السريعة كل يوم، التدخين، التأخر على المواعيد، إنفاق أكثر مما تكسب) واستبدالها بعادات أكثر إنتاجية وإثماراً (إعادة المكالمات الهاتفية خلال ٢٤ ساعة، الحصول على ٨ ساعات نوم كل يوم، القراءة لمدة ساعة واحدة يومياً، التمرين أربع مرات أسبوعياً، تناول طعام صحي، الوصول في الموعد المحدد بالضبط، وتوفير ١٠٪ من الدخل).

العادات دائماً ما تثمر عن نتائج، سواء كانت جيدة أو سيئة

النجاح هو فهم وممارسة عادات محددة بسيطة دائماً ما تؤدي في النهاية إلى النجاح.

روبرت جيه. رينجر
مؤلف كتاب Million Dollar Habits

عاداتك تحدد النتائج التي تحققها. إن الأشخاص الناجحين لا يصلون إلى القمة بمجرد انجراف. فالوصول إلى القمة يتطلب عملاً مركزاً، وانضباطاً شخصياً، والكثير من الجهد والطاقة كل يوم من أجل إنجاز الأعمال. والعادات التي تكتسبها وتطورها بداية من اليوم ستحدد في النهاية ما سيكون عليه مستقبلك.

إحدى المشكلات التي يواجهها الناس مع العادات السيئة هي أن نتائج عاداتهم السيئة لا تظهر عادة إلا في مرحلة متأخرة كثيراً من الحياة. فعندما تكتسب عادة سيئة مزمنة، فإن الحياة ستعود عليك بالعواقب في النهاية. قد لا تعجبك تلك العواقب، ولكن الحياة ستظل تقدمها لك. الحقيقة هي أنك إذا واصلت القيام بالأمور بطريقة معينة، فإنك دائماً ما ستحصل على نفس النتيجة المتوقعة. فالعادات السلبية تولد عواقب سلبية. والعادات الإيجابية تولد نتائج إيجابية.

قم بالعمل الآن على اكتساب وتنمية عادات أفضل

هناك خطوتا عمل من أجل تغيير عاداتك: الخطوة الأولى هي أن تصنع قائمة تشتمل على جميع العادات التي تجعلك غير مثمر أو التي يمكن أن تؤثر على مستقبلك بشكل سلبي. اطلب من الآخرين مساعدتك في عملية تحديد موضوعي لما يعتقدون أنها عادات مقيدة لك. ابحث عن الأنماط المتكررة في القائمة. وأيضاً راجع القائمة التالية لأكثر العادات السيئة انتشاراً:

- التسويف
- دفع الفواتير في اللحظة الأخيرة

- عدم تقديم المستندات والخدمات التي وعدت بها في الوقت المحدد
- السماح للعملاء بالتأخر جداً في دفع مستحقاتك
- الوصول إلى الاجتماعات والمواعيد متأخراً
- نسيان اسم شخص ما بعد ثوان من تقديمه لك
- التحدث دون انتباه لتعليقات الآخرين بدلاً من الإنصات الجيد
- الرد على الهاتف في الوقت المخصص للعائلة أو الأسرة
- التعامل مع البريد أكثر من مرة
- العمل حتى وقت متأخر
- تفضيل العمل على قضاء الوقت مع أطفالك
- تناول الوجبات السريعة أكثر من يومين أسبوعياً

بمجرد أن تحدد عاداتك السلبية، تكون الخطوة الثانية هي اختيار عادات نجاح أفضل وأكثر إثماراً ووضع نظم تساعد في الحفاظ على تلك العادات ودعمها.

على سبيل المثال، إذا كان هدفك هو الوصول إلى صالة الجمنازيوم كل صباح، فإن أحد النظم التي يمكنك تطبيقها هو الذهاب للنوم قبل ساعة من موعد نومك المعتاد وضبط المنبه مسبقاً. وإذا كنت تعمل في مجال المبيعات، فيمكنك أن تصنع قائمة بالأنشطة التي تقوم بها بحيث ينال كل العملاء نفس سلسلة الإجراءات.

ربما كنت ترغب في التعود على الانتهاء من عملك تماماً مع نهاية آخر أيام أسبوع العمل، بحيث تقضي عطلات نهاية الأسبوع مع زوجتك وأطفالك دون قيود أو ضغوط. تلك عادة رائعة، ولكن ما الذي ستفعله بالضبط من أجل تبني تلك العادة الجديدة؟ ما الأنشطة التي ستنخرط فيها؟ كيف ستحافظ على تحفزك؟ هل ستصنع قائمة مراجعة لما ينبغي إنجازه بحلول ظهر آخر أيام العمل بحيث تحافظ على تركيزك وعلى طريقك؟ هل ستقضي وقتاً أقل في الثرثرة مع زملائك في العمل عند مبرد المياه؟ هل سترسل للناس عبر البريد الإلكتروني المستندات التي وعدت بإرسالها عندما كنت تتحدث معهم على الهاتف؟ هل ستقلص وقت تناول وجبة الغداء؟

ما الذي يمكنك تحقيقه إذا اكتسبت أربع عادات إيجابية جديدة سنوياً؟

إذا استخدمت تلك الاستراتيجيات في اكتساب وتنمية ٤ عادات إيجابية جديدة سنوياً، على مدار ٥ سنوات بداية من الآن، فستكون لديك ٢٠ عادة نجاح جديدة يمكن أن تحقق لك كل ما تريده من مال، وكل ما تتمناه من علاقات محبة رائعة، وتكسبك جسداً سليماً صحيحاً مفعماً بالطاقة والحيوية، بالإضافة إلى جميع أنواع الفرص الجديدة.

ابدأ بتدوين أربع عادات جديدة ترغب في اكتسابها خلال العام التالي. اعمل على اكتساب وتنمية عادة منها كل ربع عام. فإذا عملت باجتهاد على اكتساب عادة واحدة جديدة كل ١٣ أسبوعاً، فإنك لن تغرق نفسك بقائمة طويلة غير واقعية كقائمة قرارات العام الجديد... وتشير الأبحاث الآن إلى أنك إذا كررت سلوكاً ما لمدة ١٣ أسبوعاً –سواء كان هذا هو التأمل لمدة ٢٠ دقيقة يومياً، أو تسليك أسنانك، أو مراجعة أهدافك، أو كتابة خطابات شكر لعملائك– فإنك ستحتفظ بها على الأرجح لما بقي من حياتك. وعن طريق إضافة سلوك واحد كل مرة بشكل منهجي منظم، يمكنك أن تحسن أسلوب حياتك الشامل بشكل هائل.

إليك بعض الأفكار والتلميحات من أجل التأكد من أنك ملتزم حقاً بعاداتك الجديدة.

ضع إشارات لتذكيرك بممارسة السلوك الجديد. عندما علمت أنه حتى قليل من الجفاف يمكن أن يخفف حدتك وكفاءتك الذهنية بنسبة تصل إلى ٣٠٪، قررت تنمية العادة التي كان جميع الأطباء والمختصين بالصحة ينصحون بها وهي شرب عشرة أكواب ماء سعة كل منها ٨ أوقيات كل يوم. وضعت إشارات تقول: "اشرب الماء!" على هاتفي، وباب مكتبي، ومرآة الحمام، وباب الثلاجة. كما أنني جعلت سكرتيرتي تذكرني بذلك كل ساعة أيضاً. وأحد الأساليب الفعالة الأخرى هو أن تجعل لك شريكاً في الأمر، وتدونا النتائج (راجع "المبدأ ٢١"). راجعا الأمر مع بعضكما البعض مرة واحدة أسبوعياً لكي تتأكدا من أنكما مازلتما على الطريق الصحيح

وربما كانت الطريقة الأكثر فعالية من أجل البقاء على الطريق الصحيح هي اتباع قاعدة "لا استثناءات"، التي سنشرحها بالتفصيل في الفصل التالي.

المبدأ

٣٥

الالتزام بنسبة ٩٩٪ مرفوض وبنسبة ١٠٠٪ مطلوب

هناك فارق بين الاهتمام والالتزام. فعندما تكون مهتماً بفعل شيء ما لا تقوم به إلا عندما يكون مريحاً وسهلاً. أما عندما تكون ملتزماً بشيء ما، لا تقبل أي أعذار، سوى النتائج.

كين بلانشارد

المدير الروحي لشركات كين بلانشارد والذي شارك في تأليف ٣٠ كتاباً بما فيها كتابه الرائع مدير الدقيقة الواحدة.

في الحياة غنائم النصر تكون من نصيب من يلتزمون بالنتائج بنسبة ١٠٠٪ ومن لديهم موقف عقلي مفاده "سألتزم مهما كلفني الأمر". فهم يعطونه كل كيانهم؛ ويبذلون كل ما لديهم من أجل تحقيق النتيجة المرجوة؛ سواء كانت الحصول على ميدالية ذهبية في الألعاب الأولمبية أو الحصول على جائزة أحسن معدل مبيعات أو إقامة حفلة عشاء مثالية أو الحصول على تقدير امتياز في مادة علم الأحياء، أو شراء منزل الأحلام.

يا له من مفهوم بسيط؛ ومع ذلك سوف تندهش عندما تعرف عدد الأشخاص الذين يستيقظون كل يوم ويدخلون معركة مع أنفسهم بشأن ما إذا كانوا سيحتفظون بالتزاماتهم أو يتمسكون بنظمهم أو ينفذون خططهم الإجرائية.

قاعدة "لا للاستثناءات"

الناجحون من الناس يتمسكون بقاعدة "لا للاستثناءات" فيما يتعلق بأنظمتهم اليومية. بمجرد أن تلتزم بنسبة ١٠٠٪ بشيء ما، لا تكون هناك أي استثناءات. فالأمر يكون قد قُضي ولا مجال [illegible] إذا التزمت بنسبة ١٠٠٪ بعدم التدخين، فلا أفكر في الأمر أبداً بعدها. ولا

تكون هناك أي استثناءات مهما كانت الظروف. فلا مجال للنقاش ولا سبيل للتفاوض وليس هناك أي احتمال آخر. لست في حاجة لأن أصارع هذا القرار كل يوم. لقد تم اتخاذه وانتهى الأمر. ولا سبيل للتغيير أو التراجع. هذا يجعل الحياة أكثر سهولة وبساطة ولا يجعلني أفقد تركيزي. إنه يمنحني القدرة على استثمار كم هائل من الطاقة يحتمل أن يتبدد في الجدل الداخلي المستمر حول الموضوع، لأن كل الطاقة التي أنفقها على الصراع الداخلي لا تكون متاحة للاستخدام من أجل تحقيق الإنجاز الخارجي.

إذا التزمت بالتدريب لمدة ٣٠ دقيقة كل يوم بنسبة ١٠٠٪ بغض النظر عن أي شيء، فالأمر يكون قد أصبح مفروغاً منه. فأنت ببساطة تفعله. لا يعنيك إذا كنت مسافراً أو إذا كان أمامك حوار تليفزيوني في السابعة صباحاً أو إذا كان الجو يمطر خارج المنزل أو إذا كنت ذهبت إلى الفراش في وقت متأخر في الليلة الماضية أو إذا كان جدول مواعيدك مكتظاً أو إذا كنت ببساطة لا تشعر برغبة في التدريب. فأنت تقوم به على أية حال.

الأمر أشبه بتنظيف أسنانك بالفرشاة قبل الذهاب إلى الفراش. فأنت تفعله دائماً مهما كانت الظروف. فإذا نسيت ووجدت نفسك في الفراش، تنهض منه وتنظف أسنانك. لا يهمك مدى الإرهاق الذي تشعر به أو مدى تأخرك. أنت تقوم بالأمر على أية حال.

فقط عند اكتمال القمر

معلمي سيد سيمون متحدث وشاعر ومدرب ومؤلف ناجح له كتب رائعة حققت مبيعات هائلة، يقضي وقته بين هادلي وماساتشوستس في الصيف، سانيبل وفلوريدا في الشتاء. عندما كنت طالبا في الدراسات العليا بجامعة ماساتشوستس، كان سيد أشهر أستاذ في قسم التربية.

إحدى أولويات سيد الصحة واللياقة البدنية. فهو في سن السابعة والسبعين ولايزال يركب الدراجة بشكل منتظم ويتناول المكملات الغذائية ويأكل الأطعمة الصحية ويسمح لنفسه بتناول الأيس كريم في يوم واحد بالشهر وهو يوم اكتمال القمر.

عندما قمت بحضور احتفال عيد ميلاده الخامس والسبعين، أكثر من ١٠٠ شخص بمن فيهم أفراد أسرته وأعز أصدقائه وعدد من طلابه السابقين المحبين له أتوا جميعاً من كل أنحاء البلاد حتى يحتفلوا معه. والحلوى كانت تشمل تورتة عيد الميلاد والأيس كريم. لكن كانت هناك مشكلة واحدة وهي أنه لم يكن القمر بدراً في هذا اليوم. وحتى يقنعوه بأن يسمح لنفسه بتناول الأيس كريم في هذه المناسبة الخاصة التي لا تحدث سوى مرة واحدة في العمر، أربعة أشخاص ممن كانوا يعرفون التزام سيد ارتدوا زيا عليه صورة للقمر ودخلوا الغرفة وهم يحملون قمراً مصنوعاً من الورق المقوى، حتى يكون هناك قمر افتراضي مكتمل من أجل سيد.

لكن حتى مع كل هذا الإقناع من المحبين له، ظل سيد ثابتاً على موقفه والتزامه ورفض الأيس كريم. لقد كان يعلم أنه إذا تراجع عن التزامه هذه المرة، فسوف تصبح مسألة التراجع عنه في المرة القادمة التي يعرض عليها فيها الأيس كريم أكثر سهولة، حيث سيصبح من السهل عليه أن يبرر تخليه عن التزامه. سيد كان يعلم أن الالتزام بنسبة ١٠٠٪ سيكون أسهل



"سوف أطلب شريحة دجاج مشوي، لكنني أريد منك أن تحضر لي بيتزا باللحمة المفرومة على سبيل الخطأ".

في الاحتفاظ به، ولم يكن على استعداد لأن يضيع سنوات النجاح من أجل إرضاء الآخرين. جميعنا تعلم الكثير عن ضبط النفس الحقيقي في تلك الليلة.

أياً كانت الظروف

د. وين داير المتحدث التحفيزي العالمي الشهور وضيف برنامج The Power of Intention الذي يعرضه تليفزيون بي بي إس، صديق آخر من أصدقائي كان لديه التزام مشابه بصحته ولياقته البدنية. فلمدة ٢٢ عاماً، كان وين يجري مسافة ٨ أميال كحد أدنى كل يوم، دون أن يضيع يوماً واحداً! وين كان معروفاً بصعود وهبوط سلالم الفندق والجري في رواقه أثناء الطقس المتجمد في نيويورك، بل كان يجري في ممرات الطائرة أثناء رحلات الطيران الدولية.

سواء كان نظامك هو القراءة لمدة ساعة، أو التدريب على العزف على البيانو لمدة خمسة أيام أسبوعياً أو إجراء مكالمتين هاتفيتين بشأن المبيعات كل يوم أو تعلم لغة جديدة أو التدريب على الكتابة أو إحراز ثلاثة أهداف في مباراة كرة قدم أو الجري لمسافة ستة أميال أو القيام بتمرين الضغط ٥٠ مرة أو التأمل أو قضاء ٦٠ دقيقة مع أطفالك، أو أي شيء آخر تحتاج إلى القيام به من أجل تحقيق أهدافك، فالتزم بالأنظمة اليومية التي توصلك إلى ما تريد بنسبة ١٠٠٪.

سبب آخر وراء كون الالتزام بنسبة ١٠٠٪ مهماً للغاية

هذا الالتزام القوي الذي نسبته ١٠٠٪ تتجلى أهميته بوضوح في جوانب أخرى مهمة، مثل موقع العمل. فكر فيما يعنيه الالتزام بتحقيق الجودة بنسبة ٩٩,٩٪ فقط في مواقف العمل التالية

- ساعة واحدة من مياه الشرب غير الآمنة كل شهر
- هبوطين غير آمنين في مطار أوهير الدولي كل يوم
- فقدان ١٦٠٠٠ مادة بريدية كل ساعة
- كتابة ٢٠٠٠٠ روشتة دواء بطريقة خاطئة كل عام
- إجراء ٥٠٠ عملية جراحية بصورة غير صحيحة كل أسبوع
- سقوط ٥٠ مولوداً عن الميلاد من الأطباء كل يوم
- سحب ٢٢٠٠٠ شيك من حسابات خاطئة كل ساعة
- عجز قلبك عن النبض ٣٢٠٠٠ مرة كل عام!

هل تدرك سبب أهمية الالتزام بنسبة ١٠٠٪؟ فقط فكر في مدى تحسن حياتك والعالم بأكمله إذا التزمت بتحقيق التميز بنسبة ١٠٠٪ في كل شيء تفعله.

المبدأ

٣٦

تعلم أكثر لتربح أكثر

إذا تيسر لي التعلم، تيسر لي النجاح.

جون وودن

مدرب فريق جامعة لوس أنجلوس لكرة السلة والذي فاز بـ ١٠ بطولات للاتحاد القومي لدوري الجامعات

الأشخاص الذين تتوفر لهم المزيد من المعلومات لديهم ميزة هائلة تجعلهم يفوقون الأشخاص الذين لا تتوفر لهم تلك المعلومات. وبالرغم من أنك قد تظن أن اكتساب المعرفة التي تحتاج إليها كي تحقق نجاحاً باهراً عملية تستغرق سنوات، إلا أن الحقيقة هي أن السلوكيات البسيطة مثل القراءة لساعة واحدة يومياً وتحويل وقت مشاهدة التليفزيون إلى وقت تعلم وحضور دورات تعليمية وبرامج تدريب يمكن أن تجعل من السهل عليك بشكل مدهش زيادة معرفتك، وزيادة مستوى نجاحك بشكل ملحوظ.

قلل من وقت مشاهدة التليفزيون

الحقيقة المحزنة تتمثل في أن الشخص العادي يشاهد التليفزيون ٦ ساعات يومياً في المتوسط. إذا كنت من هذه النوعية، فإنه عندما تبلغ ٦٠ عاماً سوف تكون قد ضيعت ١٥ عاماً من حياتك في مشاهدة التليفزيون. وهذا يمثل ربع حياتك! هل تريد بالفعل أن تقضي ربع حياتك في مشاهدة الآخرين -الذين يظهرون على التليفزيون بحكم عملهم- والذين يزدادون ثراءً بتحقيق أحلامهم بينما تحيا أنت حياة بلادة وخمول.

في أول لقاء لي بمعلمي دبليو كليمنت ستون، طلب مني أن أقلل مشاهدتي للتليفزيون بمعدل ساعة يومياً. وراح يشرح لي أن تقليل مشاهدة التليفزيون بمعدل ساعة واحدة فقط يومياً يوفر ٣٦٥ ساعة كل عام (أي أكثر من تسعة أسابيع عمل إضافية مدة الواحد منها ٤٠ ساعة؛

أو بطريقة أخرى شهرين من الوقت الإضافي!) كي تنجز ما هو مهم بحق بالنسبة لك.

لقد سألته عما يريد مني أن أفعله بالساعة الإضافية، وأجابني قائلاً: "أي شيء مثمر. يمكنك أن تتعلم لغة جديدة أو تزيد لياقتك البدنية أو تقضي وقتاً طيباً مع زوجتك وأبنائك أو تتعلم العزف على آلة موسيقية أو إجراء المزيد من المكالمات الخاصة بالبيع أو العودة إلى الكلية للحصول على درجة علمية. لكن أكثر ما أرشحه لك هو أن تقرأ لمدة ساعة يومياً. اقرأ كتباً تحفيزية تعرض سيراً ذاتية لأشخاص ناجحين. اقرأ كتباً عن علم النفس والمبيعات والمالية والصحة. ادرس مبادئ الحياة الناجحة". وهذا ما فعلته.

صديقي العزيز مارشال ثيربر يقرأ كتباً متميزة في التجارة والأعمال تقريباً بمعدل كتاب كل يوم؛ ٢٠ كتاباً على الأقل في الشهر. ومارشال هو أكثر شخص أعرفه من حيث المعلومات والمعرفة. هو يقدم خدمة تنفيذية صيفية تزود المشتركين فيها بكتاب متخصص ومتميز في التجارة والأعمال كل شهر، وملخص للكتاب، وحوار مع مؤلفه؛ كل هذا بتكلفة لا تزيد عن تكلفة الكتاب الفعلية سوى بشيء يسير. وبالرغم من أن خدمته هذه بدأت من أجل المسئولين التنفيذيين ومديري الشركات، إلا أنها أصبحت الآن متاحة لنا جميعاً. لمزيد من التفاصيل قم بزيارة موقع www.ededge.com.

القادة يقرءون

د. جون ديمارتيني المليونير الذي صنع نفسه بنفسه قام بإعداد قائمة بجميع من فازوا بجائزة نوبل، ثم أعد قائمة بجميع العظماء في نفس هذه المجالات، سواء في الشعر أو العلوم أو الدين أو الفلسفة. بعد ذلك شرع في قراءة أعمالهم وسيرهم الذاتية. ليس من المدهش أن جون يعد أيضاً أحد أذكى وأحكم الرجال الذين قابلتهم. فالقراءة لها مكاسبها الجمة.

يقول جون: "لا يمكنك أن تضع يدك في إناء صمغ دون أن يلتصق بعضه بيدك. كذلك لا يمكنك أن تضع عقلك وقلبك في بعض أعمال هؤلاء الأساتذة دون أن يعلق بعضها بعقلك. فإذا قرأت عن الشخصيات الخالدة، فإن احتمالات أن يترك هذا تأثيراً خالداً في نفسك تزداد. بالنسبة لي النتيجة كانت هائلة".

جيم جون، أول فلاسفة أمريكا التحفيزيين، يقترح عليك أيضاً استثمار ساعة واحدة في القراءة كل يوم. لقد علمني أنه إذا التزمت بقراءة كتاب واحد في الأسبوع، فسوف أقرأ خلال ١٠ أعوام ٥٢٠ كتاباً، وخلال ٢٠ عاماً، أكثر من ١٠٠٠ كتاب؛ وهذا يعد كافياً من أجل جعلك ضمن نسبة ١٪ من الخبراء في مجالك. أضف إلى تلك الكتب كتباً من أساتذة في مجالات ذات صلة وسوف يكون لديك ميزة لا يتمتع بها الآخرون.

تعلم القراءة السريعة لتقرأ المزيد

إذا كنت تقرأ ببطء أكثر مما ترغب، ففكر في أخذ دورة ليس فقط من أجل زيادة

في القراءة، ولكن أيضاً من أجل زيادة سرعتك في استيعاب المعلومات. أفضل مصدر جربته بنفسي هو دورة PhotoReading Course التي أبدعها بول شيل. إنها متاحة كورشة عمل أسبوعية في كثير من مدن العالم أو كدورة دراسة ذاتية من مؤسسة استراتيجيات التعلم Learning Srategies Corporation 2000 Plymouth Road, Minnetonka, MN 55305، هاتف: ٨٠٠-٧٣٥-٨٢٧٣). يمكنك أن تعرف المزيد عن هذه الدورة من موقع الويب: www.learning.strategies.com.

نظام أسبوعي من أجل أن تصبح ذكياً

ألق نظرة على قائمة المراجع والكتب الواردة في نهاية هذا الكتاب. فمثل هذه الكتب سوف تساعدك على تحقيق التميز على الجوانب الحيوية بالنسبة لسعادتك وتحقيقك لذاتك. فهي تحتوي على بعض أفضل الآراء والمعلومات والطرق والمنهجيات والأنظمة والأساليب الموثوقة والمجدية وأسرار النجاح التي تم تسجيلها. إذا التزمت بقراءة كتاب كل أسبوع، ومراجعة ما قرأته، وقمت على الأقل بتطبيق شيء واحد تتعلمه من كل كتاب، فسوف تتقدم كثيراً على غيرك في صنعك لحياة رائعة.

جميع الكتب المدرجة بهذه القائمة هي كتب ساعدتني في بلوغ مستوى عالٍ من النجاح الذي حققته. وكثير منها بمثابة روائع غير محدودة بزمان وينبغي أن تشكل أساساً لمكتبة نجاحك الشخصي.

إذا لم تكن تستطيع إلى الآن شراء كتب خاصة، فيمكنك أن تستعيرها من الأصدقاء أو من مكتبة الحي.

قم بدراسة حياة العظماء

بالإضافة إلى هذه القائمة، من بين أفضل الكتب الأخرى كتب السير الذاتية للعظماء من الناس. فعن طريق قراءتها، سوف تتعلم الكيفية التي تصبح بها شخصية عظيمة. عمدة نيويورك السابق رادولف جولياني كتب يقول: "السير الذاتية للشخصيات السياسية العظيمة كانت ولازالت جزءاً من قائمة القراءة الخاصة بي. فكتاب Profiles in Courage الذي يتناول السيرة الذاتية لجون إف كينيدي أثر في تأثيراً بالغاً عندما كنت في مرحلة المراهقة. وكشخص بالغ، عندما كنت أسمع أي سياسي ينافق الجماهير، كنت أستغرق في التفكير وأقول في نفسي: "أليس هذا الشخص في حاجة لأن يقرأ فصلاً من كتاب Profiles in Courage؟" لقد أقبلت على السير الذاتية الخاصة بلنكولن وواشنطن بنفس الحماس الذي أقبلت به على السير الذاتية الخاصة بروث وديماجيو". عندما كنت أستمع مؤخراً لحديث رودي جولياني في سانتا باربرا، أخبرنا بأن ما قرأه من قبل في السير الذاتية الخاصة بونستون تشرشل والكيفية التي قاد بها إنجلترا خلال الحرب العالمية الثانية هو الشيء الذي ساعده

على قيادة نيويورك بعد الهجوم الإرهابي عليها في ١١ سبتمبر عام ٢٠٠١.

شركة جريت لايف نتورك بمثابة مصدر عظيم من أجل الإلهام المكثف والتحفيز العالي والمعلومات المتميزة المستقاة من السير الذاتية للشخصيات العظيمة. فالشركة ابتكرت مجموعة من الكتب والبرمجيات والبرامج المسموعة التي تروي لك قصص النجاح لأكثر من ٥٠٠ شخصية من أبرز شخصيات العالم؛ وذلك بشكل موجز وبطريقة يسهل فهمها. يمكنك زيارة موقع الويب الخاص بالشركة: www.greatlifenetwork.com.

فكرة أخيرة: إذا كنت ستشاهد التليفزيون، فخذ في الاعتبار مشاهدة برنامج Biography على محطات تليفزيون أيه آند إي. فأنا دائماً أحصل على التحفيز والإلهام من السير الذاتية التي يعرضها البرنامج.

قم بحضور لقاءات ومؤتمرات واحتفاليات النجاح

أذكر أول مرة قمت فيها بحضور لقاء من لقاءات النجاح. كان هذا اللقاء يضم الآلاف من الأشخاص الذين يريدون أن يتعلموا من عدد من المتحدثين والمدربين والمحفزين العظيم. أنت أيضاً يمكنك أن تستفيد من تجارب التعلم الفعالة هذه عن طريق حضور لقاءات ومؤتمرات واحتفاليات النجاح. وإضافة إلى ذلك، سوف تستفيد من إثارة وتحفيز غيرك من الحاضرين ومن التواصل الذي يحدث في مثل هذه المناسبات. ابحث عن إعلانات مثل هذه المناسبات في الصحف والمجلات.

كن على استعداد للتعلم

عندما تكون متواضعاً، تتعلم بشكل أفضل. لا أجد أي شيء آخر مثير جداً بشأن التواضع سوى هذا على الأقل.

جون دونر

رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لشركة إنتربابليك، أكبر شركة إعلان في العالم.

بينما كنت أقوم بتأليف هذا الكتاب، جلست بجوار سكيب باربر على متن طائرة متجهة إلى لاس فيجاس. يقوم سكيب بتعليم الناس قيادة السيارات عالية الأداء تحت ظروف سباق فعلية. وعندما سألته عما يميز أفضل طلابه، أجابني بالقول: "أفضل طلابي يكونون على استعداد للتعلم. فهم منفتحون على التعلم. أما الطلاب الذين لا يحققون النجاح فهم الذين يعتقدون أنهم يعرفون كل شيء. فأنت لا تستطيع أن تعلمهم شيئاً".

حتى تتعلم وتنمو في الحياة، أنت في حاجة لأن تكون منفتحاً على التعلم. فأنت تحتاج إلى أن تتحرر من اعتقادك بأنك تعرف كل شيء ومن رغبتك في أن تبدو صائباً وجيداً على نحو دائم. إنك تحتاج لأن تنفتح وتصبح متعلماً. أنصت إلى هؤلاء الذين اكتسبوا الحق في التحدث، والذين حققوا بالفعل ما تريد أن تحققه.

أذكر د. بيلي شارب، رئيسي في العمل عندما عملت في مؤسسة دبليو كليمنت وجيسي في. ستون فونداشن. بيلي شارب يعد أحد أذكى الرجال الذين فزت بمعرفتهم. ففي أي وقت قمت فيه بحضور الاجتماعات التي يحضرها هو وعدد من المستشارين والخبراء الخارجيين، بيلي كان يتسم بالهدوء الغريب. سألته ذات يوم عن سبب قلة كلامه في تلك الاجتماعات. ولم يكن رده كاشفاً للحقائق فحسب، بل إنه أطلعني على سبب المعرفة الواسعة التي يتمتع بها: "أنا بالفعل أعرف ما أعرفه، فإذا كنت أتحدث من أجل التأثير في شخص ما، فأنا لا أتعلم أي شيء جديد. أنا أريد أن أتعلم ما يعرفونه". وبالفعل كان يحظى بما يريد دائماً.

كن مستعداً عندما تطرق الفرصة بابك

في كتابه Live Your Dreams، يحكي لنا لس براون كيف أنه كان يحلم بأن يصبح معلقاً موسيقياً مشهوراً في ميامي. يقول لس: "عندما بدأت، لم يكن لدي فكرة عن الكيفية التي يمكن أن أحقق بها حلمي، لكنني علمت أن الحياة يمكن أن تتيح لي فرصاً إذا كنت على استعداد لها وفي وضع يؤهلني لاستغلالها".

لس براون اقتفى أثر معلم الدراما بالمدرسة الثانوية وتعلم كل ما يستطيع تعلمه عن اللغويات. وسوياً، عملا على تحسين صوت لس وأسلوبه في التحدث. وسرعان ما بدأ لس في تنمية أسلوبه في التحدث المباشر متخيلاً نفسه وهو يتحدث في المدرسة كما لو أنه يعلق في الإذاعة. وبحث لس عن معلمين يمكن أن يعدوه لفرصة التعليق في الإذاعة. وبعد إنهاء المدرسة الثانوية، وبالرغم من أنه كان يكسب قوته من عمله كعامل نظافة، إلا أن مثابرته مكنته من الحصول على وظيفة عامل في إحدى محطات الإذاعة البارزة في ميامي.

وعلى الفور اقتنص لس الفرصة وحاول أن يتعلم المزيد والمزيد. لقد تعلم كل ما يمكن تعلمه، حيث التف حول المعلقين الموسيقيين والمهندسين وتدرب على ما كان يتعلمه في الاستديو الذي كان قد صممه في حجرة نومه. والميكروفون الذي كان يمسك به هو مشطة الشعر. وفي النهاية عجز أحد المعلقين الموسيقيين عن إكمال عرضه وحظي لس بفرصة التعليق المباشر على الهواء.

عندما جاءته الفرصة، لم يكن لس على استعداد لأن يتحدث على الهواء فحسب، ولكنه كان مستعداً كذلك لأن يكون رائعاً في تحدثه. فالأسلوب والتحدث بطلاقة والحوار ومهارات البث الإذاعي التي كان قد عمل جاهداً على تنميتها، كل هذا أثمر نتائج فورية؛ وأصاب لس الهدف على الفور، وتمت ترقيته كمعلق بديل، ثم أصبح في النهاية معلقاً إذاعياً بنظام الدوام الكامل كعارض إذاعي.

ما الذي تحتاج إلى فعله كي تكون على استعداد؟

إذا كنت خبيراً بمجال معين وتؤمن بأن نشاطك الاستشاري يمكن أن يحقق نجاحاً باهراً بعد القيام بعرض تقديمي أو إجراء ورشة عمل في أحد المؤتمرات التي يحضرها الناشطون في هذا المجال، فلماذا لا تعد نفسك من الآن...بإعداد عرضك التقديمي والانضمام إلى إحدى جمعيات الخطباء والمتحدثين والتدريب على هذا العرض والاستعداد للوقوف على المنصة؟

وإذا كنت تريد ترقية في عملك، فلماذا لا تسأل رئيسك في العمل عما هو مطلوب كي تصبح جديراً بالترقية؟ فربما تكون في حاجة إلى العودة إلى الدراسة للحصول على درجة الماجستير في إدارة الأعمال. أو ربما تحتاج إلى عام واحد من الخبرة المحاسبية. أو ربما تكون في حاجة إلى تعلم أحدث برامج الكمبيوتر. قم بهذا، وعندما تسنح لك فرصة الترقية التالية، يمكنك أن تقول: "أنا على استعداد!"

هل تحتاج إلى تعلم لغة أجنبية جديدة؟ هل تستطيع تنمية مهارات متقدمة لديك وزيادة معارفك وعلاقاتك؟ هل تحتاج إلى تحقيق تناسق وانسجام في جسدك ومظهرك عموماً؟ هل يتعين عليك تنمية مهاراتك العملية أو مهاراتك في البيع أو مهاراتك في التفاوض؟ هل تتعلم مهارات جديدة على الكمبيوتر، مثل استخدام برنامج باوربوينت أو فوتوشوب أو بيدج ماكر أو إكسيل؟ هل تحتاج إلى تعلم الجولف حتى تستطيع إتمام صفقات في ملاعب الجولف؟ هل تلقيك دورات في الموسيقى مع زوجتك يمكن أن يحسن من حياتكما الزوجية؟ هل تتعلم الإبحار أو لعب التنس؟ هل تحتاج إلى تعلم العزف على آلة موسيقية أو تلقي دورات في التمثيل أو تعلم الكيفية التي تحسن بها كتابتك للوصول إلى حيث تريد؟

مهما كان ما تحتاج إليه كي تصبح مستعداً، ابدأ الآن عن طريق إعداد قائمة بأهم ١٠ أشياء يمكن أن تفعلها كي تكون على استعداد عندما تطرق الفرصة بابك. قم بتلقي دورات واقرأ كتباً واكتسب مهارات جديدة وقم بحضور المعارض التجارية الخاصة بمجالك. تشبه بالشخصية التي تريد أن تكون عليها قبل أن تصبح فعلياً عليها.

كما تعلمنا قصة لس، كل ما هو مطلوب منك هو الحماس والإصرار والمثابرة والإيمان بأن الفرصة ستأتي يوماً ما. وابدأ في الاستعداد لها من الآن.

قم بحضور تدريبات لتنمية القدرات البشرية

لا شيء يمكن أن يتغير ما لم تتغير

مجهول

تخيل أنك اكتشفت فجأة أنك كنت تقود سيارتك وأنت تضغط على فرامل اليد. هل ستواصل استهلاك البنزين؟ لا! فببساطة ستطلق الفرامل وتسير بسرعة أكبر على الفور، دون أي استهلاك للطاقة.

معظمنا يخوض غمار حياته وهو يضغط على فرامل اليد. لقد حان الوقت للتحرر من المعتقدات والأفكار المقيدة والعقبات العاطفية والانفعالية والسلوكيات المدمرة للذات التي تعوقنا.

إضافة إلى الطرق والأساليب التي قمنا بتغطيتها في المبادئ ١٠ و٣٢ و٣٣، أقوى طريقتين من أجل التحرر من القيود في الحياة هو التدريب على تنمية الذات والعلاج الفردي. فلو طلبت مني أن أعزي نجاحي لشيء واحد فقط، لقلت لك إنه يعود إلى مئات الندوات الخاصة بتنمية الذات والتي قمت بحضورها على مدى الأربعين سنة الماضية. جميعنا -بمن فيهم أنا- يحتاج إلى مؤثرات خارجية من أجل مساعدته على التحرر من الأنماط والقوالب الذهنية المعتادة ومن أجل مؤازرته في ابتكار طرق جديدة للتفكير والسلوك.

وهناك الكثير من المنظمات والمؤسسات التي اكتشفت أنا شخصياً مدى تأثيرها في حياتي وحياة أسرتي وفريق عملي وطلابي. قم بزيارة مواقع الويب واتصل بهذه الجهات وتحدث إليها. قم بحضور المناسبات والاحتفاليات الخاصة بها ثم اتخذ قراراً بحضور اثنتين منها كل عام تشعر بأنهما مناسبتان بالنسبة لك. انظر المصادر والمراجع الخاصة بالنجاح والواردة في نهاية هذا الكتاب لمزيد من المعلومات عن هذه المنظمات وغيرها من مؤسسات التدريب الأخرى.

العلاج والإرشاد النفسي

بالرغم من أن التدريب الذي أوصيتك به سابقاً سيوسع مداركك وسيساعد على زيادة إمكانيات نجاحك في الحياة، إلا أن البعض منا قد يكون في حاجة إلى المزيد من الجهد المتعمق كي يزيل الحواجز النفسية وبرمجة الطفولة التي تعوقه. فبالنسبة للبعض، يكون الحل في العلاج والإرشاد النفسي.



"كيف يتوقعون منا الوصول إلى هناك؟"

لكن من واقع تجاربي وخبراتي، فقط حوالي ٢٠٪ من المعالجين والأخصائيين النفسيين هم الذين يتسمون بالكفاءة العالية والفعالية. ولذلك ينبغي عليك أن تسأل غيرك ليدلك على الأفضل.

معظم المعالجين النفسيين يتخصصون في طريقة أو نوع معين من العلاج النفسي. وهناك ثلاث طرق أرشحها لك، طريقة الجشطلت وطريقة التحليل النفسي وطريقة البرمجة اللغوية العصبية. (المعروفة بـ NLP). وحتى تعثر على معالج أو مرشد نفسي جيد في هذه الطرق، انظر الجزء الخاص بالكتب والمراجع والمصادر الوارد في نهاية هذا الكتاب.

التزم بالتعلم مدى الحياة

عليك أن تدرك أن كم المعرفة والمعلومات المتاحة في العالم يتنامى بإيقاع بالغ السرعة. في الحقيقة، يقال إن كل المعرفة البشرية تضاعفت خلال العشر سنوات الأخيرة. ولا تتوقع لهذا الاتجاه أن يتباطأ.

والشيء الذي ينبغي أن تتنبه إليه أكثر هو أن المعلومات التي تتيح لك النجاح -حتى تكون ملماً بآخر التطورات والمستجدات الحادثة في مجال مهنتك أو وظيفتك- تتجدد بنفس هذا الإيقاع. وهذا هو سبب ضرورة أن تلتزم بالتعلم وتحسين ذاتك مدى حياتك، أقصد تحسين عقلك وزيادة مهاراتك وتعزيز قدرتك على تطبيق ما تعلمته.

المبدأ

٣٧

التمس التحفيز من الأساتذة

الشخص الناجح هو الذي يدرك مسئوليته الشخصية إزاء التحفيز الذاتي. فهو يبدأ بنفسه لأنه يمتلك مفتاح إثارة حماس ذاته.

كيمونز ويلسون

مؤسس هوليداي إن هوتلز

الكثيرون منا اليوم مدربون -من قبل وسائل الإعلام والآباء والمدارس والثقافة- على أن يكون لديهم أفكار مقيدة تقوم على أساس "هذا غير ممكن، أنا لست جديراً به". فهذه التهيئة المبكرة غالباً ما تكون عميقة الأثر في نفوسنا لدرجة أن الأمر يتطلب تحفيزاً خارجياً مستمراً من أجل التغلب على عقود الآثار السلبية والتحرك نحو الأفكار والمواقف العقلية الموجهة أكثر نحو النجاح.

حضور ورشة عمل في العطلة الأسبوعية ليس كافياً. وكذلك لا يكفي قراءة كتاب أو مشاهدة شريط فيديو للتدريب. ما يفعله الناجحون بحق هو الإنصات بشكل يومي إلى البرامج المسموعة من أشهر أساتذة التحفيز في العالم -في السيارة أو المنزل أو المكتب- حتى وإن كان ذلك لمدة ١٥ دقيقة فقط كل يوم.

تعلم أي شيء تريده أو تحتاج إلى معرفته

الشخص العادي يقضي في المتوسط ٣٠ دقيقة في رحلة الذهاب ومثل ذلك في رحلة العودة إلى العمل. وخلال خمسة أعوام، يقضي ١٢٥٠ ساعة في السيارة، وهذا يعد وقتاً كافياً للحصول على قدر تعليمي يعادل التعليم الجامعي! سواء كنت تسافر بالسيارة أو بالقطار أو تركب دراجتك أو تخرج من أجل الجري أو تستمع إلى الاسطوانات المسموعة يمكن أن يمنحك الميزة التي تحتاج إليها كي تحقق التميز في كل جانب من جوانب حياتك. يمكنك أن تستمر في تحفيز ذاتك وتتعلم لغة وتتعلم مهارات إدارية وتتعلم أساليب البيع والتسويق وتتعلم التواصل بشكل أفضل وتتعلم مبادئ الصحة العامة وغير ذلك كثير. يمكنك أن تكتشف أسرار نجاح أقوى الصينيين وعمالقة التجارة وأقطاب السمسرة العقارية ورجال الأعمال الكبار.



"لقد استمعت إلى بعض أشرطة التحفيز بينما كنتِ في العمل وقررت أن أصبح من فصيلة الوولف!"

أرق في فيرجينيا في الرابعة صباحاً

إلى أي مدى يمكن أن يصبح الأساتذة محفزين لك في حياتك؟

بالنسبة للعالم الخارجي، حياة جيف آرتش كانت تبدو طيبة للغاية في عام ١٩٨٩. فقد كان يدير مدرسة ناجحة للكاراتيه وكان يتمتع بحياة زوجية هانئة وكانت لديه ابنة تبلغ من العمر ٤ أعوام وابن يبلغ شهراً واحداً. لكن داخلياً كان هناك شيء مفقود. فقد ظل يحلم دوماً بأن يكون مؤلفاً مسرحياً وكاتب قصص سينمائية، لكن جهوده المبكرة لم تجدِ، ومن ثم فقد حول انتباهه إلى كسب قوته من أجل إعالة أسرته الصغيرة.

وفي إحدى الليالي ظل جيف مستيقظاً إلى الساعة الرابعة ليلاً ووجد نفسه يشاهد إعلاناً عن برنامج القوة الذاتية لتوني روبين. جيف الذي كان جالساً بمفرده في غرفة المعيشة فكر قائلاً: "ينبغي أن أواجه الحقيقة؛ صحيح أنني أقوم بعمل جيد، ولكن ليس هذا هو المجال الذي أود أن أكون فيه. ينبغي علي أن أعترف بأنه كانت هناك إحباطات كبيرة ومؤلمة. فأنا ككاتب، يتعين علي أن أعترف بأنني فشلت بشتى صور الفشل -وليس هناك المزيد الذي يمكن أن أتعلمه من الفشل- لذلك ربما يكون قد آن الأوان من أجل النجاح وتعلم دروس جديدة. لكن هذه المرة يتعين علي أن أتعامل مع الأمر بجدية وأن أضع كل مواقفي العقلية جانباً وأجرب مواقف عقلية أخرى، ويمكنني أن أعود دائماً إلى المواقف العقلية التي كانت لدي. لكن لو كانت مواقف عقلية جيدة، لما جلست هكذا في الساعة الرابعة صباحاً أتساءل عما أصنعه بحياتي وما الذي أخبر به أطفالي عندما يكبرون ويبدءون في طرح هذه الأسئلة علي: "لقد سمعت أنك كنت ستصبح كاتباً يا أبي، فما الذي حدث؟" لا يمكنني تحمل هذا.

لا أريد أن أكون من تلك النوعية من الآباء الذين يعطون أبناءهم جميع النصائح الحياتية لكن لا يمتلكون أي شيء من أجل تعزيزها. فما هي القوة التي أستند إليها عندما أخبرهم بأي شيء؟ فكيف يمكن لي أن أخبرهم بتعقب أحلامهم إذا لم أكن أتعقب أحلامي؟

على الفور اتخذ جيف قرارين من شأنهما أن يغيرا حياته بشكل مثير. لقد رفع سماعة التليفون وطلب البرنامج. بعد ذلك وعد نفسه بأنه عندما يصل البرنامج ويتأكد من جودته فسوف يلتزم به بغض النظر عن أي شيء آخر وأنه سوف يستخدمه كتذكرة عودة إلى الكتابة.

عندما وصل البرنامج، قام جيف بتنفيذ الدرس الخاص بكل يوم تماماً مثلما وعد نفسه. هو لم يخبر أحداً بأي شيء عن الأمر لأنه كان يخجل من ذلك للغاية. وكان يريد أن يحصل على نتائج أولاً. لحسن الحظ، اكتشف جيف أن المعلومات التي يحتوي عليها البرنامج هي ما كان يحتاج إليه بالضبط. وفي أول يوم استمع جيف إلى الأشرطة، أدرك أنه يتعين عليه أن يعود إلى الكتابة، وفي صبيحة اليوم التالي، وبعد مرور ثلاثة أعوام على تركه الآلة الكاتبة، سلم مفاتيح مدرسة الكاراتيه واستقال من منصبه كي يتعقب حلمه.

أخبرني جيف قائلاً: "كان توني أول شخص لم يخبرني بأنني أبالغ في أحلامي أو ينصحني بأن أكون واقعياً فيما أتطلع إليه. لقد أخبرني بأنه ينبغي أن تكون طموحاتي أكبر من أي وقت مضى! وقتها كنت أبلغ من العمر خمسة وثلاثين عاماً، وكانت تلك هي المرة الأولى في حياتي التي يمنحني فيها شخص ما تصريحاً وتشجيعاً على أن تكون أحلامي أكبر من أي وقت مضى". فبرنامج توني أخبر جيف بأن تكون طموحاته أكبر وأعظم!

بتحفيز مقترحات توني وبالاعتماد على الثقة بالنفس التي حصل عليها من خلال فوزه بالحزام الأسود من الدرجة الثالثة، عاد جيف إلى الكتابة من جديد. وبالرغم من أن قصصه الأولى استغرقت ثلاث سنوات في كتابتها، هذه القصة انتهت وكانت جاهزة في خلال شهر واحد!

لقد تم تلقي النص بشكل جيد، لكنه لم يحقق مبيعات. فلسوء الحظ جيف كان قد كتب قصة عن الحرب الباردة -في خريف ١٩٨٩- وسور برلين تم هدمه في نفس اليوم الذي انتهى فيه من كتابة النص. وفجأة بعد ٥٠ عاماً، لم يعد الروس أعداء.

كان من الممكن أن يقول جيف لنفسه، متى ستدرك حقيقة أنك ليس مقدراً لك أن تكون كاتباً؟ وببساطة ييأس من جديد. لكن بموقفه العقلي الجديد، استطاع أن يطرح على نفسه سؤالاً أفضل، ما مدى شدة حاجتك لما تريد؟ وبدلاً من أن ييأس، فكر جيف في الكيفية التي يصل بها إلى ما كان يريده. حسناً، فشل القصة لا يمت بصلة للكتابة، وإنما يتعلق باختيار الحبكة الفنية. ما الموضوع الذي لا علاقة له بالأحداث الجارية ولا يقتصر على زمان معين؟ والإجابة كانت الحب. لذلك فكر في نفسه قائلاً: "إذا كتبت قصة حب لا علاقة لها بالتاريخ، فلن يحدث أي تغيير".

والنتيجة كانت قصة Sleepless in Seattle التي ابتكرها جيف في أقل من شهر، وبيع منها في أقل من ثلاثة شهور تالية ما يعادل ربع مليون دولار. هذه القصة استمرت

في النجاح إلى أن أصبحت عملاً باهراً تم ترشيحه لجائزة أوسكار كأحسن قصة (إضافة إلى ترشيحين آخرين من قبل Writers Guild of America وBritish Academy of Film and Television Arts)، أحيت الكوميديا الرومانسية ورفعت الحياة المهنية لك من ميج راين وتوم هانكس لمستويات أعلى.

إذا كان البرنامج التحفيزي والتعليمي المسموع يمكن أن يمكن المرء من تحقيق حياة مهنية رائعة في مجال الكتابة ويصبح جديراً بالترشيح لجائزة أوسكار، ألست مديناً لذاتك باستغلال نفس هذه النوع من الموارد التي استغلها جيف آرتش؟

الشرائط المسموعة حررت قدراته الإبداعية

على مدى حوالي ٢٠ عاماً تقريباً تمتع آلن كاس بحياة مهنية ناجحة كمنتج تليفزيوني بهوليود. فعلى الأقل كان يبدو ناجحاً للعالم الخارجي. فلقد ابتكر وأنتج عدداً جيداً من العروض التي يعتبرها المشاهد العادي بمثابة روائع، بما فيها Concentration وJoker's Wild وTic Tac Dough. المال والألقاب أمور جميلة، وبالتأكيد كان يحظى باحترام زملائه، لكن للأسف كل هذا الرضا كان على المستوى الخارجي.

فداخلياً، كان يشعر كما لو أن كل شيء يمكن أن ينتهي في أي لحظة. فهو لم يشعر أبداً بأنه مسيطر على الأمور. وكل أفعاله كانت بمثابة استجابات أو ردود أفعال لما يطرأ عليه (بسرعة كبيرة في أغلب الأحيان) ولم يشعر أبداً بأنه مسيطر على حياته سيطرة فعلية. لقد كان يشعر دائماً بأنه مضغوط جداً، ودائماً ما كان يشعر كما لو كان قد استنفد كل طاقاته الإبداعية ولم يعد لديه أي تصور من أين تأتيه الفكرة الإبداعية التالية. وفي النهاية، عندما زاد الضغط عليه بشكل هائل، وجد نفسه يستهلك الطعام من أجل التخلص من الألم، وزاد وزنه كثيراً، الأمر الذي جعله يشعر بمزيد من السوء.

وأخيراً انفرط عقد حياته عندما توقف بث أحد العروض التي أنتجها والتي كانت قد استمرت لوقت طويل. في البداية، حاول آلن أن يبتكر عروضاً جديدة، لكن السوق كان محكم الإغلاق ولم يحظ بأي نجاح. لقد استطاع أن يحصل على بعض الأعمال من منتجين آخرين، لكن لم يكن هذا كافياً لاستتباب الأمور.

وقلما قل عمله، أصبح قلقه وتوتره أكثر حدة. وكلما زاد قلقاً وتوتراً، زاد ضغطه وجميع أعراض هذا الضغط سوءاً. لقد تعثر في دائرة خبيثة تجره إلى أسفل.

وبعد فترة من الوقت، أصبح موقفه المالي أليماً وزاد وزنه بسرعة رهيبة وأصبح الشجار بينه وبين زوجته أمراً معتاداً. وبدأ يفقد أصدقاءً من أصدقائه، والناشطون في المجال كانوا على ما يبدو أقل استعداداً بالعمل معه، وبدأت عزلته تتزايد بشكل مستمر.

وفي أحد الأيام، وبينما كان يتصفح مجلة Psychology Today، قرأ إعلاناً عن بعض أشرطة التحفيز كانت تحتوي على تكنولوجيا مسموعة. الإعلان كان يقول إن هذه الأشرطة يمكن أن تغير القوالب الذهنية مما يؤدي إلى تغييرات انفعالية وعقلية إيجابية لسامعها. كان الأمر غير قابل للتصديق، ولكن في هذه المرحلة قال آلن لنفسه: "وماذا أخسر لو جربت؟"

اتصل آلن بمعهد سنتربوينت ريسيرش إنستيتيوت، وبعد أن شق طريقه عبر عدد من السكرتيرات، تمكن في النهاية من التحدث إلى بيل هاريس صاحب المعهد. أخبره بيل بأنه ابتكر برنامجاً مسموعاً يتمحور حول شيء كان يطلق عليه هولوسينك. وقرر آلن أن يشتري البرنامج وعندما وصله، قام بتشغيل شريط الكاسيت وجلس في مقعد مفضل لديه ووضع سماعتي الرأس في أذنيه واسترخى تماماً. واستمر يفعل هذا لمدة ٣٠ دقيقة كل يوم.

من أول مرة استخدم فيها آلن أشرطة سنتربوينت ومعدل توتره بدأ يتراجع. وبمزيد من الاستخدام لها، تضاءل توتره أكثر. وكلما قل توتره وقلقه، أصبح من الأسهل على الآخرين الانسجام معه، وأصبحوا أكثر استعداداً لمساعدته. لقد بدأت الأمور تتحول معه.

وعادت روح الإبداع لآلن. لقد أصبح يرى المواقف من منظور جديد تماماً، وبدت الحلول الإبداعية لمشكلاته تتدفق بشكل مذهل من عقله! وكلما استخدم البرنامج أكثر، زادت معرفته بذاته بطريقة عميقة ومرضية للغاية.

وأصبح آلن مشاركاً في مشروعات جديدة برؤية واضحة بشأن الكيفية التي ينسجم بها تماماً مع الوضع الجديد، والطريقة التي يحقق بها التكامل والانسجام بين مختلف الأمور، والكيفية التي يحقق بها النجاح التام لمشروعاته. وبدلاً من أن يتجنبه الناس، بدءوا يسعون إليه من أجل العمل في مشروعاته الجديدة.

استرد آلن ثقته وزادت هذه الثقة. وبدأ أخيراً يشعر بالسيطرة على حياته. وبتضاؤل مستوى توتره وضغطه، انكمشت مشكلة وزنه تدريجياً.

من أين تحصل على أفضل البرامج التحفيزية المسموعة؟

سوف تجد قائمة بالبرامج التحفيزية المسموعة والمفضلة في الكتب والمصادر الإضافية المقترحة من أجل النجاح والواردة في نهاية الكتاب. ويمكنك أن تتجه أيضاً إلى موقع الويب: www.thesuccessprinciples.com من أجل قائمة أكبر وأحدث بالبرامج المسموعة المقترحة بشأن النجاح وبناء الثروة والصحة والعلاقات وغير ذلك.

كذلك فإنني أوصيك بأربعة برامج مسموعة قمت بإنتاجها من أجل مساعدتك في أن تصبح أكثر نجاحاً في كل جانب من جوانب حياتك: Maximum Confidence وSelf-Esteem and Peak Performance وThe Aladdin Factor وThe Success Principles: A 30-Day Journey from Where You Want to Be. جميع هذه البرامج متاحة على موقع www.jackcanfield.com.



"سوف أتأخر عن العمل هذا الصباح. فقد كنت أستمع إلى أشرطتي التحفيزية ووجدت نفسي دون أن أدري أبعد وأسرع بكثير مما يمكن أن يخطر ببالي!"

المبدأ

٣٨

ادعم نجاحك بالعاطفة والحماس

الحماس يعد أحد أقوى محركات النجاح. فعندما تفعل شيئاً، افعله بكل قوتك. وكرس كل طاقاتك من أجله. اخلع عليه طابعك الشخصي. كن نشطاً ومفعماً بالحيوية والحماس والإخلاص، وسوف تحقق هدفك. ليس هناك من شيء عظيم تحقق دون حماس.

رالف والدو إمرسون

كاتب مقال وشاعر أمريكي

العاطفة شيء بداخلك يمنحك حماساً مستمراً وتركيزاً قوياً وطاقة دائمة تحتاج إليها من أجل النجاح. لكن على العكس من التحفيز الجيد الذي تحصل عليه من المصادر الخارجية، الحماس الحقيقي له طبيعة أكثر روحانية. إنه ينبع من داخلك. ويمكن استثماره في تحقيق أعمال فذة ومذهلة.

مليء بالحماس

كلمة حماس تعني أن تكون معنويات المرء مرتفعة وأن يكون محفزاً بشكل طبيعي. وأحياناً هذا الحماس يظهر في صورة ديناميكية وحيوية، مثل اندفاع البطل الرياضي من شدة الإثارة. وأحياناً أخرى يظهر هذا الحماس بطريقة أكثر هدوءاً وسكينة، مثل حماس الأم تريزا من أجل تلبية حاجات المحتاجين في كلكتا.

لا شك أنك تعرف أو قابلت أناساً متحمسين لحياتهم وعملهم. فهم لا يطيقون انتظار الاستيقاظ في الصباح من أجل البدء. هم متلهفون ومفعمون بالطاقة والحيوية ولديهم هدف وملتزمون بشكل تام برسالتهم. هذا النوع من الحماس ينبع من حب عملك واستمتاعك به.

إنه ينبع من القيام بما وُلدت من أجل أن تقوم به. وهو ينبع من اتباع قلبك والثقة باستمتاعك كدليل لك. والحماس يأتي نتيجة للاهتمام بما تفعله. فإذا كنت تحب عملك وتستمتع به، فأنت بالفعل شخص ناجح.

نجاحك مضمون

ابني كايل فنان في بيركلي بولاية كاليفورنيا مهتم بثقافة الشباب من موسيقى وغناء وغير ذلك. وبالرغم من أنه ظل يناضل من أجل تحقيق أهدافه المالية لمدة ستة أعوام، إلا أنه استطاع أن يصمم بالفعل ١٠ اسطوانات كاملة واستطاع أن يحقق إنجازات في عالم الموسيقى وشارك في احتفاليات عظيمة واشترك في محطة إذاعية موسيقية في سان فرانسيسكو وقام بإلقاء محاضرات عن الإنتاج الموسيقي في ريتشموند بولاية كاليفورنيا.

لقد تعقب حلمه بكل عناد وتصميم ولم يفقد أبداً أمله في قدراته الفنية.

لذلك حتى وإن قُدر له ألا يحقق أموالاً كثيرة أو يصبح نجماً متألقاً في عالم الموسيقى خارج باي آريا، فإن كايل شخصية ناجحة بالفعل. فعندما تسعد بالقيام بما تحب، تكون قد حققت الفوز فعلاً. وعندما تفعل شيئاً تحبه بحماس ومثابرة، تكون قد حققت نجاحاً بالفعل. وحتى إن لم تصب الهدف الأكبر أبداً، فلا تبالِ. فعلى أية حال أنت تستمتع بالقيام بالأشياء التي تحبها في جميع الأوقات.

شغف بالخيول

مونتي روبرتس رجل وجد متعته الحقيقية. فهو مدرب خيول يسعى من أجل أن يبين للناس أن العنف لا يكون أبداً الحل. إنه يؤمن بأن الخيول تحاول أن تعلم الناس أنهم إذا استطاعوا أن يزيلوا العنف من حياتهم، فسيكونون أسعد حالاً. وجهوده أثمرت ثمانية أبطال قوميين في العروض العالمية للخيول وأكثر من ٣٠٠ فائز دولي في سباق ثرابريد. لقد ألف الكثير من الكتب بما فيها كتاب The Man Who Listens to Horses الذي قضى ٥٨ أسبوعاً على قائمة مجلة نيويورك تايمز لأفضل الكتب مبيعاً.

مونتي لديه طريقة فريدة في إثارة الحماس في نفسه، وقد وصفها لي مؤخراً:

> عندما كنت في الصفوف الأول والثاني والثالث، اكتشفت أنه في أي وقت أفكر في القيام بشيء ما يثيرني ويبهجني بحق، أشعر بإثارة قوية في أعماق ذاتي.
>
> عندما كنت طفلاً، كنت أشعر كثيراً بهذا الشعور بينما أحلم بالفوز ببطولة ما أو تحقيق هدف معين كفارس منافس. وبمجرد أن حددت أهدافي، هذا الشعور بالحماس والإثارة كان يخبرني بالاتجاه الذي أسير فيه في أي مفترق طرق في حياتي. فكل ما هنالك أنني كنت أنتظر حتى ينتابني هذا الشعور، وأعرف حينئذٍ الخطوة الصحيحة التالية التي أخطوها.
>
> معرفة أهدافي وتحديد مساري أتاحا لي اتباع خريطة طريق قدمتني لحياة خالية من العمل،

> أقصد العمل بالمفهوم الذي يعرفه به معظم الناس. فبالتأكيد أنا أعمل بجد، لكن كنت أتبع دائماً هذا الشعور بالحماس الذي يضعني على الطريق الصحيح للقيام بما أريد القيام به فعلاً. وهذا جعلني قادراً على الاضطلاع بأكثر المهام إرهاقاً دون اعتبارها بمثابة عمل. إنني أبلغ من العمر ٦٩ عاماً، ولدي جدول زمني يمكن أن يخنق معظم الناس في الثلاثين أو الأربعين من عمرهم.
>
> لقد قرأت في كثير من الكتب التحفيزية وكتب مساعدة الذات التي ينبغي أن نعمل بجد من أجل أن نكسب الحق في التقاعد في سن مبكرة ونستمتع بوقت الفراغ. عن طريق اتباع أقوى رغباتي والبحث عن أعظم أهدافي، هيأت لنفسي بيئة مليئة بالاستمتاع لدرجة أن وقت عملي أصبح هو ذاته وقت فراغي.

شغف بالتدريس

مدرسة هوبارت للتعليم الأساسي هي ثالث أكبر مدرسة للتعليم الأساسي في الولايات المتحدة، وهي تقع في أحد أحياء لوس أنجلوس المليئة بالعصابات والمخدرات. وطلاب الصف الخامس في فصل الأستاذ ريف إسكويث الذين كانوا يتحدثون جميعاً اللغة الإنجليزية كلغة ثانية، يحرزون درجات في الرياضيات تفوق درجات الفصول الأخرى في المدرسة ويقرءون أكثر من غيرهم. وهم يكتسبون فهمهم وإجادتهم للغة الإنجليزية من خلال تعلم مسرحيات شكسبير وأدائها. إلى يومنا هذا، طلاب مدرسة هوبارت قاموا بتمثيل ١٥ مسرحية كاملة من مسرحيات شكسبير لجماهير غفيرة، من البيت الأبيض إلى المدينة الداخلية. وبين المؤيدين المتحمسين ممثلون مثل سير إيان ماكلن وهال هولبروك.

عندما تدخل فصل ريف، تلاحظ لوحة كبيرة معلقة على الحائط مكتوباً عليها عبارة "ليست هناك طرق مختصرة". وهناك أعلام مدرسية تمثل جامعات ستانفورد وبرينستون وييل ولوس أنجلوس، حيث التحق كثير من طلاب المدرسة بالتعليم العالي. ومسئولو المدارس من كافة أرجاء العالم يجلسون في فصله من أجل ملاحظة المعجزات التعليمية وهي تتحقق أمام أعينهم. لم يتم تكريم ريف كأفضل معلم خلال العام من قبل ديزني ولكنه المدرس الوحيد في التاريخ الذي قُدمت له الميدالية الأمريكية في الفنون. الملكة إليزابيث منحته أعلى تقدير تم إعطاؤه لمواطن لا يحمل الجنسية البريطانية، لقد لُقب بعضو الإمبراطورية البريطانية.

ما الذي يعزز هذا المعلم الحكومي المخلص والحالم للعمل لمدة ١٢ ساعة في ستة أيام أسبوعياً ولمدة ٥٢ أسبوعاً في السنة على مدار ٢١ عاماً؟ إنه الحب والحماس. فليس هناك شيء يحبه أكثر من عرض روائع الأدب والموسيقى والمسرح والعلوم والرياضيات وشتى صور الاستمتاع القديمة على مئات الأطفال. ونتيجة لذلك، أثار ريف حماس طلابه من خلال استمتاعهم الذاتي بالتعلم وتعزيز تقديرهم لذاتهم بينما يعززون من أدائهم الأكاديمي. وكما يقول ريف: "أنا شخص عادي جداً استطاع أن يخطو خطوة ذكية. فأنا لم أسمح للإخفاق التام للتعليم الحالي [illegible] الجامدة له بأن يسحقني ويحولني إلى إنسان آلي مثلما أصبح الكثيرون من المعلمين الجيدين على ما يبدو. إنني أبقي على إثارتي وحماسي وحبي داخل

فصلي، ولأنني محب لشكسبير فقد قمت بنقل هذه الإثارة وذلك الحب إلى عقول الصغار المتطلعة. في حي المدرسة الشهير بالفشل واليأس، أصبح النجاح والتميز بمثابة أمر معتاد وليس بمثابة استثناء من القاعدة. والأفضل من هذا وذاك هو أنني وجميع الأطفال نستمتع بقضاء وقت طيب في العمل بجد سوياً والارتقاء إلى آفاق جديدة. إنها لحياة رائعة".

كيف تنمي الحماس لديك؟

كيف تستطيع أن تنمي الحماس والحب في أهم جوانب حياتك؟

دعنا نتأمل حياتك المهنية لفترة وجيزة. أقصد العمل الذي يشغل الجانب الأكبر من أسبوعك. دراسة من دراسات جالوب الحديثة أشارت إلى أن ثلث الأمريكيين يمكن أن يكونوا أسعد حالاً في وظيفة أخرى غير التي يعملون بها. سل نفسك: هل أنا أقوم بالشيء الذي أحبه؟

إذا لم تكن تقوم بالشيء الذي تحبه وأتيح لك حرية اختيار الشيء الذي تريد أن تقوم به، فماذا يا ترى يكون هذا الشيء؟ وإذا لم تعتقد أنك تستطيع أن تحقق مالاً عن طريق القيام به، فتخيل أنه قد هبطت عليك ثروة من السماء. بعد شراء منزل فخم وسيارة فارهة وجميع اللعب والقيام بكافة الرحلات التي ترغب فيها، ما الذي ستصنعه بيومك بعد هذا؟ أتفعل ما تفعله الآن أم تقوم بشيء مختلف؟

أكثر الناس الذين قابلتهم نجاحاً يحبون عملهم حباً شديداً، حتى أنهم على استعداد لأن يقوموا به مجاناً. لكنهم ناجحون لأنهم وجدوا طريقة يكسبون بها عيشهم من خلال القيام بما يحبون.

إذا لم تكن ماهراً بالقدر الذي يكفي لأن تقوم بالعمل الذي تحب القيام به، فقم بتدبير وقت لتعليم نفسك حتى تكتسب المهارة. افعل كل ما تستطيع من أجل الإعداد لذلك -مع العمل بعض الوقت في وظيفة أحلامك أو حتى التطوع للعمل بها كمتدرب- في نفس الوقت الذي تحتفظ فيه بوظيفتك الحالية.

كذلك انتبه إلى تلك الأوقات التي تقضيها خارج العمل عندما تشعر بأكبر قدر من السعادة والبهجة والاستغراق والتقدير والثناء والارتباط بذاتك والآخرين. ما الذي كنت تفعله في هذه الأوقات؟ وما الذي كنت تشعر به؟ هذه الأحداث بمثابة مؤشرات على الطرق التي يمكن أن تجلب بها الحماس إلى حياتك خارج عملك الروتيني اليومي. إنه يخبرك بالشيء الذي يجعلك أسعد حالاً إذا قمت باستثمار وقتك فيه.

كيف تحافظ على اتقاد الرغبة والحماس؟

الحب أو الشغف بالشيء وسيلة قوية وفعالة من أجل تحـ[illegible] أن يكون جانباً من الجوانب التي تعمل على تعزيزها باستمرار.

الحب أو الشغف بالشيء يجعل أيامك تمضي بسلاسة. إنه يعينك على أن تنجز أكثر في وقت أقل. وهو يساعدك على اتخاذ قراراتك بشكل أفضل. كما أنه يجذب الآخرين إليك. فهم يرغبون في الارتباط بك وبنجاحك.

إذن كيف يمكن أن تحتفظ برغبتك وحماسك كل يوم؟ أهم شيء هو قضاء المزيد من الوقت في القيام بالشيء الذي تحبه. وكما ناقشت في الفصول السابقة، فإن هذا يتضمن اكتشاف هدفك الحقيقي، محدداً ما ترغب فعلاً في تحقيقه والوصول إليه، ومؤمناً بقدرتك على ذلك، وصانعاً بعزم وتصميم حياتك المهنية التي تحلم بها، ومفوضاً المهام التي لا تتطلب عبقريتك وقدراتك الإبداعية لشخص آخر، ومتخذاً خطوات ملموسة نحو تحقيق أهدافك.

أساس آخر من أسس تحقيق الحماس هو إعادة الارتباط بهدفك الأصلي وراء فعل أي شيء تفعله. فعندما تنظر في عمق الأشياء التي تشعر بأنها أشياء مفروضة عليك بدلاً من كونها أشياء مرغوبة لديك، سوف تجد أن هناك هدفاً أعمق يثير حماسك. ربما لا تعجبك فكرة الجلوس بطفلك في غرفة الانتظار لدى طبيب الأطفال، لكن عندما تتأملها بعمق، ألست متحمساً لصحة طفلك وسعادته؟ سل نفسك، ما السبب الخفي وراء ما أفعله؟ إذا استطعت الوصول إلى هذا السبب، فسوف يصبح من الأيسر عليك أن تتحمس لأي شيء يتعين عليك القيام به.

سوف تكتشف أن جميع الأشياء التي تشعر بأنك مضطر للقيام بها هي اختيارات تقوم بها من أجل تحقيق هدف أسمى مثل إعالة أسرتك أو تحقيق الأمان في مستقبلك أو عدم تعريض نفسك للمساءلة القانونية أو تقوية صحتك. بمجرد أن تدرك أن هذه بمثابة اختيارات تقوم بها، سوف تدرك أنك تستطيع أن تختار اختياراً إضافياً، وهو موقفك العقلي. فحتى إن كنت حبيساً في مصعد مع ثلاثة من الغرباء، فأنت تمتلك حرية اختيار موقفك العقلي. يمكنك أن تختار التجهم بسبب تعطلك عن أداء عملك، أو يمكنك أن تعتبر الموقف بمثابة فرصة للتعرف على أناس جدد. أنت حر في اختيارك. فلماذا لا تختار القيام بكل شيء باستمتاع وحماس؟ باب الاختيار مفتوح أمامك.

وإليك فكرة أخيرة. عندما تعبر عن رغبتك وحماسك، سوف تصبح كالمغناطيس بالنسبة للآخرين الذين سينجذبون إليك نتيجة لحيويتك وحماسك العالي. سوف يرغبون في اللعب معك والعمل معك وسوف يدعمون أحلامك وأهدافك. ونتيجة لذلك، سوف تنجز أكثر في وقت أقل.

الجزء الثالث

بناء فريق النجاح

بمفردنا لا نستطيع سوى القليل؛
ومعاً نستطيع إنجاز الكثير.

هيلين كيلر

مؤلفة أمريكية ومدافعة عن حقوق مكفوفي البصر

المبدأ

٣٩

ركز على قدرتك الإبداعية الجوهرية

النجاح يعقب القيام بما ترغب في القيام به.
ليس هناك طريقة أخرى للنجاح.

مالكولم إس. فوربيز

محرر مجلة فوربيز

إنني أومن بأن هناك قدرة إبداعية جوهرية تحملها بداخلك، شيئاً ما تحب أن تفعله وتفعله بشكل جيد لدرجة حتى أنك لا تكاد تشعر برغبة في تكليف الناس مقابلاً مادياً له. فأنت لا تبذل فيه جهداً وهو يحقق لك متعة كبيرة. وإذا استطعت أن تحقق مالاً من وراء القيام به، فسوف تتخذه وظيفة لك مدى الحياة.

الناجحون من الناس يؤمنون بهذا أيضاً. وهذا هو سبب أنهم يضعون قدرتهم الإبداعية الجوهرية في المقدمة. فهم يركزون عليها، ويقومون بتفويض أي شيء آخر لغيرهم من أعضاء فريقهم.

قارن هذا بمن يعيشون في هذا العالم ويخوضون غمار الحياة وهم يفعلون كل شيء، حتى تلك المهام التي لا يجيدونها أو التي يمكن أن يتم إنجازها بتكلفة أقل أو بشكل أفضل وأسرع من قبل شخص آخر. هم لا يستطيعون أن يجدوا الوقت الذي يركزون فيه على قدرتهم الإبداعية الجوهرية لأنهم يخفقون في تفويض حتى أبسط المهام.

عندما تقوم بتفويض المهام التي تكرهها أو التي تكون مؤلمة جداً بالنسبة لك لدرجة أنك تؤجلها أو تلغيها في نهاية الأمر، فإن تركيزك يصبح منصباً على ما تحب القيام به. فأنت بذلك تحرر وقتك كي تستطيع أن تكون مثمراً بشكل أكبر وتستمتع بحياتك أكثر.

إذن لماذا يعد تفويض المهام الروتينية والمشروعات غير المرغوبة أمراً يصعب على معظم الناس؟

الشيء، الدهش هو أن معظم الناس يخشون من أن يبدوا مبذرين أو يتم إدانتهم بأنهم يستغلون على غيرهم. هم يخافون من التخلي عن سيطرتهم على الأمور أو لا يريدون أن ينفقوا مالاً لدفع أجور لمن يعينونهم. فمعظم الناس في أعماق ذاتهم لا يرغبون ببساطة في التحرر من بعض مسئولياتهم.

وهناك آخرون –من المحتمل أن تكون واحداً منهم– وقعوا في مصيدة عادة القيام بكل شيء بأنفسهم. فقد تقول: "الأمر يستهلك الكثير جداً من الوقت من أجل شرحه لشخص آخر. يمكنني القيام به بشكل أسرع وأفضل على أية حال". لكن هل تستطيع ذلك؟

قم بالتفويض الكامل

إذا كنت مهنياً يكسب ٧٥ دولاراً في الساعة وتدفع لأحد أطفال الحي ١٠ دولارات في الساعة نظير الاهتمام بحديقة بيتك، فأنت توفر جهد القيام بهذا الأمر بنفسك في الإجازة الأسبوعية وتحظى بساعة إضافية في نفس الوقت الذي تربح فيه ٦٥ دولاراً. بالرغم من أن ساعة واحدة قد لا تبدو وقتاً كبيراً بالنسبة لك، إلا أنه عندما تضرب هذه الساعة في ٢٠ إجازة أسبوعية على الأقل في الربيع والصيف فسوف تكتشف أنك حظيت بـ ٢٠ ساعة كل عام بواقع ٦٥ دولاراً في الساعة، أو ١٣٠٠ دولار إضافي في إيراداتك المحتملة.

بالمثل، إذا كنت وكيل عقارات، فأنت في حاجة لأن تعد قائمة بالمنازل وتقوم بجمع المعلومات وجدولتها وحضور مزادات البيوت المعروضة للبيع ومشاهدة تلك المنازل على الطبيعة ووضع المفاتيح والأقفال في أماكنها وكتابة العروض وترتيب المواعيد المختلفة. وإذا كنت محظوظاً، يمكن أن تتمكن في النهاية من إتمام صفقة.

لكن هب أنك أفضل وكيل عقارات في المنطقة من حيث إبرام الصفقات.

لماذا تضيع وقتك إذن في كتابة قوائم وتصنيف معلومات ووضع المفاتيح والأقفال في أماكنها ومشاهدة تلك المنازل على الطبيعة في الوقت الذي تستطيع أن تستعين بعدد من الزملاء والمساعدين من أجل القيام بكل هذا ومن ثم تفرغ نفسك لإبرام المزيد من الصفقات؟ وبدلاً من إتمام صفقة واحدة فقط كل أسبوع، يمكنك أن تبرم ثلاث صفقات لأنك قمت بتفويض ما لا تجيده لغيرك.

إحدى الاستراتيجيات التي أستخدمها وأعلمها تتمثل في التفويض الكامل. إنه ببساطة يعني أن تفوض مهمة ما بشكل كامل، بدلاً من أن تقوم بتفويضها كل مرة تكون في حاجة لإنجازها.

عندما قمت باستئجار بستاني من أجل الاهتمام بحديقة بيتي في سانتا باربرا، قلت له: "أريد أن تكون حديقتي على نفس هيئة الحديقة الموجودة في فور سيزونز بيلتمور في مونتسيتو باستخدام الميزانية التي أعطيها لك". فعندما أذهب إلى حديقة فور سيزونز، لا أضطر إلى فحص ما إذا كانت الأشجار قد تم تقليمها وتهذيبها بشكل جيد وما إذا كانت الرشاشات الأوتوماتيكية تعمل أو لا. فهناك شخص آخر مسئول عنها. [illegible]

هذه الرفاهية في بيتي. وتابعت كلامي له قائلاً: "على هذا الأساس، إليك الميزانية. عليك أن تتحمل مسئولية الحديقة. إذا لم يسعدني الأمر، سوف أحيطك علماً. وإذا لم يسعدني الأمر مرة أخرى، فسوف أبحث عن شخص آخر. هل هذا اتفاق فعال؟"

حقيقةً، سعد البستاني بالأمر كثيراً. فلقد علم أنه لن يراقبه أحد مراقبة مزعجة، وعلمت أنني لن أقلق بشأن هذا الأمر مرة أخرى؛ وبالفعل هذا ما حدث. إذن ما أعنيه هو التفويض الكامل.

عندما أتت ابنة أختي للإقامة معنا في أحد الأعوام بينما كانت تقوم بالدراسة في إحدى الكليات، قمنا بتفويض كامل آخر، التسوق من المحلات. لقد أخبرناها بأنها لديها حرية الاستخدام لسيارتنا إذا هي قامت بشراء البضائع لنا كل أسبوع. وقمنا بتزويدها بقائمة بالأشياء الثابتة التي نريدها في البيت (البيض والزبد واللبن والكاتشاب وما إلى ذلك)، ومهمتها كانت تتمثل في التأكد من وجود هذه الأشياء، وشراء ما هو مطلوب منها. إضافة إلى ذلك، خططت زوجتي للوجبات وأخبرتها بالأشياء التي تحتاج إليها من أجل ألوان الطعام الرئيسية (سمك، دجاج، قنبيط، أرز، إلخ). قمنا بتفويض المهمة دفعة واحدة وبشكل تام ووفرنا على أنفسنا مئات الساعات خلال هذا العام والتي كرسناها للكتابة والتدريب وقضاء وقت مع الأبناء، وتجديد النشاط.

كن محتالاً تقوم بما تحب القيام به

أكبر خطأ يرتكبه الناس في حياتهم هو عدم محاولة كسب قوتهم من خلال القيام بأكثر ما يستمتعون به.

مالكولم إس. فوربيز

المدرب الاستراتيجي دان سوليفان قال ذات مرة إن جميع رجال الأعمال هم في الحقيقة محتالون. فهم يجعلون الآخرين يدفعون لهم أجوراً نظير ممارسة أفضل لما يحبونه.

فكر في الأمر.

تايجر وودز يحب لعب الجولف. والناس يدفعون له أموالاً طائلة كي يلعب الجولف. ففي كل مرة يلعب فيها، يتعلم المزيد عن اللعب بصورة أفضل. هو يبدأ في التدريب ويرتبط بغيره من لاعبي الجولف، وفي جميع هذه الأوقات يتم دفع أموال له.

أنتوني روبنز متحدث ومدرب. إنه يعشق التحدث والتدريب. لقد رتب حياته على أساس الناس الذين يدفعون له مبالغ كبيرة من المال من أجل القيام بما يحب.

أو تأمل سامي سوسا لاعب البيسبول الشهير في فريق شيكاغو كابز. إنه يتسم بالسرعة الهائلة والبراعة الفائقة في ضرب الكرة. هو يكسب ١٠٦٢٥٠٠٠ دولار مقابل الوقت الذي يقضيه في [illegible] الذي مدته ٧٠ ثانية كل عام، لذلك فإنه أصبح يجيد بالفعل ضرب

الكرة بمضرب البيسبول. وهذا هو الشيء الذي يكسب به قوته. ومن ثم فإنه يكرس وقته كله للتدريب والاستعداد كي يتمكن من ضرب الكرة بالمضرب. لقد اكتشف قدرته الإبداعية الجوهرية وهو يكرس معظم ساعات استيقاظه في تعزيز هذه القدرة.

بالطبع معظمنا لا يمكن مقارنته بتايجر وودز أو توني روبينز أو سامي سوسا، لكن الحقيقة تتمثل في أننا نستطيع أن نتعلم الكثير من مستوى تركيزهم.

مثلاً كثير من الناشطين في مجال المبيعات يقضون وقتاً في إدارة الحسابات أكثر مما يقضونه على الهاتف من أجل تحقيق مبيعات جديدة، في الوقت الذي يستطيعون فيه الاستعانة بمحاسب يعمل بنظام نصف الوقت (أو يقتسمون التكلفة مع ناشط آخر في مجال المبيعات) من أجل القيام بهذا العمل التفصيلي المستهلك للوقت.

معظم المسئولات التنفيذيات يقضين الكثير جداً من الوقت في إدارة شئونهن المنزلية في الوقت الذي يستطعن فيه أن يفوضن تلك المهمة بسهولة وبصورة معقولة الثمن لخادمة تعمل بنظام نصف الوقت، ومن ثم يتمكن من التركيز في حياتهن المهنية أو قضاء المزيد من الوقت مع أسرهن.

بل إن معظم رجال الأعمال يقضون أقل من ٣٠٪ من وقتهم في التركيز على قدرتهم الإبداعية الجوهرية والفريدة. في الحقيقة، عندما يبدءون مشروعهم، فإنهم غالباً ما يفعلون كل شيء ما عدا الشيء الوحيد الذي دخلوا من أجله مجال الأعمال في الأساس.

لا تكن مثل هؤلاء. حدد قدرتك الإبداعية الجوهرية، ثم قم بالتفويض الكامل من أجل أن تحظى بالمزيد من الوقت الذي تركز فيه على ما تحب.

افعل ما تحب؛ وسوف يأتيك المال

البدء بتحقيق المال هو أكبر خطأ في الحياة. افعل ما تشعر بأنك ترغب فيه، وإذا كنت تجيده بالشكل الكافي، فسوف يأتيك المال.

جرير جارسون

الفائزة بجائزة أكاديمي أورد كأحسن ممثلة.

ديانا فون ويلانتز ونتورث هي إنسانة تركز دائماً على قدرتها الإبداعية الجوهرية في نفس الوقت الذي تسير فيه وراء قلبها، وقد حققت ديانا نجاحاً باهراً نتيجة لذلك. فأكبر متعة لديها كانت دائماً متمثلة في طهي شيء ما وجمع الناس حول المائدة من أجل تبادل أطراف الحديث وهم يتناولون الطعام. ديانا كانت تسعى دائماً لتحقيق ترابط أعمق والذي كانت تطلق عليه "شعوراً بالاحتفاء" على المائدة. لذلك هي بدأت حياتها المهنية بتأليف كتب عن

الكيفية التي تقيم بها حفلة وتقوم بكل شيء مسبقاً حتى تتمتع بالحضور الكامل وترتبط بعمق بالأشخاص الذين تقوم بدعوتهم.

بعد ذلك في مايو عام ١٩٨٥، خرجت ديانا في رحلة إلى الاتحاد السوفيتي سابقاً مع مجموعة من القادة الناشطين في إحدى الحركات الإنسانية، حيث لاحظت أن معظمهم يتسم بالانعزالية. فحتى بالرغم من أنهم كانوا مشهورين بكتبهم وتأثيرهم في العالم، لم يكونوا يعرفون بعضهم البعض. وعندما عادت ديانا، أدركت أن هدفها في الحياة كان يتصل دائماً بالارتباط أكثر من اتصاله بالطعام. فلم تكن تستخدم الطعام سوى كعامل مساعد.

إدراكها هذا جعلها تنشئ منظمة تستضيف لقاءات واجتماعات إفطار أسبوعية في بيفرلي هيلز، ومقاطعة أورانج كونتي، وسان دييجو بولاية كاليفورنيا، حيث تجتمع الشخصيات المعروفة في البلاد من أجل تبادل معارفهم وآرائهم وخبراتهم بشأن القدرات البشرية والوعي والسلام العالمي. ومن بين المتحدثين أشخاص مثل مارك فيكتور هانسن وأنا والخبير التحفيزي أنتوني روبنز والمستشار الإداري كين بلانشارد والممثل دنيس ويفر والمرشد النفسي ريفيرند ليو بوث والمؤلف دان ميلمان والكاتبة سوزان جيفرز. وإضافة إلى الاستماع إلى متحدث تحفيزي، يمكن أن يتواصل المشاركون، ويشجعون بعضهم البعض على الارتقاء بأحلامهم إلى مستويات أعلى، ويدعمون مشروعات بعضهم البعض. بعد ثمانية عشر عاماً تالية، فرع المنظمة الموجود في أورانج كونتي لا زال مفتوحاً من أجل هذا اللقاءات الأسبوعية.

استمرت ديانا في الكتابة وشاركت في تأليف العديد من الكتب، بما فيها كتاب The Chicken Soup for the Soul Cookbook، في مسعى جديد للجمع بين حبها للطعام وحبها لتبادل الناس الآراء والأفكار والخبرات والقصص.



أعد تعريف الوقت

يدخل العالم نطاقاً زمنياً جديداً، وأحد أصعب التعديلات التي يتعين على الناس القيام بها هو التعديل في مفاهيمهم وأفكارهم الأساسية المتعلقة بإدارة الوقت.

دان سوليفان

مؤسس ورئيس جمعية ستراتجيك كوتش

أكثر الناس الذين أعرفهم نجاحاً يحققون نتائج فائقة لكنهم يحتفظون في ذات الوقت بتوازن بين العمل والأسرة والاستجمام في حياتهم. وحتى يحققوا هذا، هم يستخدمون نظام تخطيط فريداً يقسم وقتهم إلى ثلاثة أنواع مختلفة من الأيام التي يتم تنظيمها مسبقاً من أجل ضمان تحقق أكبر العوائد من جهودهم بينما يتاح لهم في ذات الوقت قدر هائل من وقت الفراغ من أجل مزاولة اهتماماتهم الشخصية.

هذا النظام الذي أطلق عليه النظام الفعال في تقسيم الوقت، ينظم وقتك بتقسيم الأيام إلى ثلاثة أنواع من أجل تحقيق نتائج فعالة: أيام مخصصة لتحقيق أفضل النتائج، وأيام الإعداد، وأيام الراحة والاستجمام.

أيام تحقيق أفضل النتائج

اليوم الخاص بتحقيق أفضل النتائج هو يوم تقضي فيه على الأقل ٨٠٪ من وقتك في تفعيل قدرتك الإبداعية الجوهرية أو نطاق خبرتك وبراعتك الأساسي، من خلال التفاعل مع الناس أو العمليات بما يحقق أعلى عوائد ومكاسب من وقتك الذي تنفقه. حتى تحقق النجاح، ينبغي أن تخصص المزيد من أيامك من أجل تحقيق أفضل النتائج وتحمل نفسك المسئولية حيال هذا الأمر.

في الفصل السابق، قمنا بمناقشة قدرتك الإبداعية الجوهرية، الشيء الذي تحب أن تفعله وعندما تفعله، تفعله بشكل جيد، حتى أنك قلما تشعر برغبة في تكليف الناس نظير قيامك به. فأنت لا تبذل فيه جهداً وتستمتع به استمتاعاً كبيراً. وإذا استطعت أن تحقق المال من وراء

قيامك به، فإنك يمكن أن تتخذه عملاً حياتياً لك. فقدرتك الإبداعية الجوهرية هي موهبتك الطبيعية والجانب الذي تتألق فيه.

وجوانب العبقرية أو الإبداع التي أتمتع بها هي التحدث وقيادة حلقات البحث والتدريب والكتابة والتحرير. وأنا أقوم بهذه الأشياء بسهولة وبشكل جيد، وعندما أركز في القيام بها، تكون هي الأشياء التي أكسب أكبر قدر من المال نظيراً لها. فبالنسبة لي يوم تحقيق أفضل النتائج هو اليوم الذي أقضي فيه ٨٠٪ من وقتي في التحدث أو قيادة حلقات البحث مقابل أتعاب مادية أو كتابة أو تحرير كتاب (مثل هذا) أو ابتكار برنامج جديد مسموع، أو تدريب شخص ما على تحقيق مستوى أعلى من النجاح.

بالنسبة لجانيت شويتزر، اليوم الخاص بأفضل النتائج هو يوم كتابة وابتكار مواد تسويقية أو منتجات معرفية أو التحدث إلى جماعة من الخبراء والمستشارين وأصحاب الأعمال عن إحداث قفزات هائلة في تحقيق الإيرادات.

اليوم الخاص بأفضل النتائج لديك يمكن أن يتم قضاؤه في تصميم خط جديد في الملابس أو إجراء مكالمات هاتفية بشأن البيع أو التفاوض بشأن صفقات أو ابتكار خطة إقراض من أجل إرسالها إلى أحد بنوك التسليف أو الرسم أو التمثيل أو كتابة اقتراح خاص بمنحة لإحدى المنظمات الخيرية.

أيام الإعداد

يوم الإعداد هو يوم تقوم فيه بالإعداد والتخطيط ليوم تحقيق أفضل النتائج، سواء عن طريق اكتساب مهارة جديدة أو تحديد موقع مصدر جديد أو تدريب فريق الدعم الخاص بك أو تفويض مهام ومشروعات للآخرين. وأيام الإعداد تضمن لك أن تكون أيام تحقيق أفضل النتائج مثمرة بأقصى درجة ممكنة.

بالنسبة لي، يوم الإعداد يمكن أن يتم قضاؤه في تلقي دورة من أجل تحسين مهاراتي التدريبية أو التخطيط للكيفية التي يتم بها زيادة مبيعات كتبنا وأشرطتنا على الإنترنت أو التدريب على كلمة جديدة أو خطاب جديد سألقيه أو قراءة قصص محتملة من أجل تأليف كتاب جديد من سلسلة "شربة دجاج للروح" أو تفويض مشروع ما لعضو من أعضاء فريق الدعم الخاص بي. أما أنت فربما تبحث عن معلم أو إجراء عرض تقديمي جديد من أجل البيع أو كتابة نشرة دعائية أو إعداد الأستوديو الخاص بجلسة تسجيل أو استضافة مرشح لوظيفة جديدة أو تدريب مساعد أو حضور حفل أو ندوة خاصة بالمجال أو المهنة التي تعمل بها أو كتابة دليل للموظفين.

أيام الراحة والاستجمام

يوم الراحة والاستجمام يمتد على مدار أربع وعشرين ساعة وهو لا يتضمن نشاطاً من أي نوع يتصل بالعمل. إنه يوم خال تماما من المقابلات والاجتماعات والمكالمات الهاتفية الخاصة بالعمل [illegible] ورسائل البريد الإلكتروني وقراءة وثائق أو مستندات خاصة بالعمل.

"لقد نمى إلى علمي أنك تخطط فعلياً لحياة خارج العمل".

في يوم راحة واستجمام فعلي، لا يكون متاحاً لفريق عملك أو عملائك أو طلابك أي نوع من الاتصال ما عدا في حالات الطوارئ أو الضرورة القصوى؛ حدوث إصابات أو وفاة أو فيضان أو حريق. ومعظم حالات الطوارئ المزعومة لا تكون حالات طوارئ في حقيقة الأمر. فهي ببساطة تعني أن الموظفين وزملاء العمل وأفراد الأسرة الذين لم يتلقوا قدراً كافياً من التدريب أو لم يتم إعطاؤهم قدراً من المسئولية أو السلطة للتعامل مع المواقف غير المتوقعة التي تنشأ. ينبغي أن تضع حواجز واضحة وتتوقف عن إنقاذ الآخرين وتثق بأنهم يستطيعون أن يتعاملوا مع الأمور بأنفسهم. فعندما تقوم بتدريب صاحب العمل أو موظفيك أو زملائك في العمل على عدم إزعاجك في أيام راحتك واستجمامك، فإن هذا يدفعهم لأن يكونوا أكثر اعتماداً على أنفسهم. إنه يحفزهم أيضاً لأن ينموا قدراتهم وثقتهم بأنفسهم. وإذا قمت بالثبات على مبدئك بمرور الوقت، فسوف يستوعب الناس الرسالة في نهاية الأمر. هذا شيء جيد لأنه يحررك من أجل الاستمتاع بمزيد من أيام الراحة والاستجمام ومزيد من أيام تحقيق أفضل النتائج.

أيام الراحة والاستجمام تعني قضاء بعض الأيام بدون أطفالك أيضاً

غالباً ما يثار سؤال يتعلق بما نفعله مع الأولاد. في معظم الأحيان تكون في حاجة لأن تقضي بعض الوقت بعيداً عن أولادك بشكل منتظم. فإذا لم تكن تستطيع تحمل نفقات جليسة أطفال، فاطلب من أحد أقاربك الموثوقين أن يهتم بهم. لقد استفدنا كثيراً من عماتنا وأعمامنا وابنة أخي. وإذا لم يكن هؤلاء متاحين بالنسبة لك أو غير راغبين في ذلك، فقايض آباء آخرين؛ بمعنى أن تهتم بأطفالهم الصغار في إجازة أسبوعية وهم يهتمون بأطفالك الصغار في إجازة أسبوعية أخرى. ولا تقع في خطأ الاتصال في كل ساعة لمعرفة كيف تسير الأمور. انطلق وثق واهتم بذاتك من أجل التغيير.

أيام الراحة والاستجمام تساعدك في العمل بمزيد من الجد والذكاء

قيمة أيام الراحة والاستجمام المنتظمة تتمثل في أنك تعود إلى عملك منتعشاً ومهيئاً للاضطلاع بمهامه بطاقة وحماس وإبداع. حتى تصبح ناجحاً بحق، أنت في حاجة إلى فترات راحة واستجمام كي تتيح لنفسك شيئاً من الابتعاد عن حياتك الروتينية اليومية، حتى تستطيع أن تصبح أكثر إبداعاً في توليد أفكار جيدة وحل المشكلات.

أعتقد أن الهدف النهائي للجميع ينبغي أن يتمثل في إجازة مدتها من ١٣٠ إلى ١٥٠ يوماً كل عام. فإذا أخذت كل إجازة أسبوعية -لا تقم بأي عمل مطلقاً- سوف تستمتع بـ ١٠٤ يوم إجازة. وإذا وجدت ٤٨ يوماً آخر من أيام الراحة والاستجمام في صورة إجازات أسبوعية طويلة أو عطلات مدتها أسبوعان وغير ذلك من الفرص، فيمكنك بسهولة أن تستمتع بـ ١٥٠ يوماً من أيام الراحة والاستجمام من أجل راحتك وتجديد نشاطك واستعادة حيويتك، بعيداً عن الكمبيوتر الحضني ورسائل البريد الإلكتروني والوثائق والمستندات والاتصال بموظفيك أو زملائك في العمل أو رؤسائك.

قد يستغرق الأمر منك وقتاً -ربما سنين- للالتزام بهذا العدد، لكن الشيء الأساسي هو العمل بشكل مستمر من أجل زيادة عدد أيام الراحة والاستجمام كل عام.

استثمر وقت إجازتك

وفقاً لمؤسسة ترافيل إندستري أسوشياشن بالولايات المتحدة، متوسط عدد الإجازات في عام ١٩٩٧ كان ٧٫١ يوم. وفي عام ٢٠٠١، كان أقل من ٤٫١ يوم. بل الشيء الأكثر إزعاجاً هو أن معهد الأسر والعمل بين أن أكثر من ربع الموظفين الأمريكيين لم يستفيدوا حتى من وقت عطلتهم. لماذا؟ لأنهم كانوا يخافون من أن تضيع منهم وظائفهم عندما يعودون من إجازاتهم.

قارن هذا بفكرة أيام الراحة والاستجمام التي تجعلك بالفعل أكثر ارتياحاً وإنتاجية وأكثر قيمة ونفعاً بالنسبة لصاحب العمل. جين موير، المدير المالي لشركة زيروكس بيزنيس سيرفيسيز لعام ١٩٩٦، والتي تعمل الآن في أي كوانتيك بسان فرانسيسكو، توجز تماماً قيمة أيام الراحة والاستجمام في هذا الحوار مع مجلة Fast Company:

... في أكتوبر من كل عام، أقضي بعض الوقت في كيب كود. فأنا أقوم باستئجار شقة لا تبعد عن شاطئ المحيط سوى بمبنيين سكنيين، وأقيم بها لمدة أسبوع. والشقة لا يكون بها هاتف أو تليفزيون. وأنا لا أركب سيارتي ولا أستمع إلى المذياع ولا أقرأ صحفاً. خلال اليومين الأولين، أشعر بشيء من العزلة لكنني أتكيف مع الوضع الجديد بعد ذلك. فأقوم بالطهي والقراءة والتنزه على الشاطئ. إنه أمر رائع حقاً. وفي طريق العودة وعندما أبدأ في التفكير في العمل مرة أخرى، أرى الأشياء بشكل مختلف. فالعمل يبدو لي أقل ازدحاماً وتراكماً. أحد الأشياء المدهشة التي يحققها الاستجمام هو أنه يساعدني على فهم ما هو مهم وما هو بخلاف ذلك.

ابدأ في تنظيم وقتك

أساس الاستمتاع بمزيد من أيام الاستجمام وأيام تحقيق أفضل النتائج في حياتك هو الجلوس وتنظيم وقتك. فمن طريق كتابة عدد الأيام الخاصة بتحقيق أفضل النتائج وعدد أيام الإعداد وعدد أيام الراحة والاستجمام التي تقضيها كل شهر حالياً، يمكنك أن تعمل من أجل زيادة عدد الأيام التي تحقق فيها أفضل النتائج وأيام الاستجمام الحقيقية الممتدة على مدار الأربع والعشرين ساعة وتقلل من عدد أيام الإعداد. بهذا النوع من التنظيم، سوف تجد نفسك تحقق نتائج أعظم في العمل، وتستمتع بالمزيد من الإشباع في حياتك الشخصية، وتعايش المزيد من التوازن بين الأمرين.

فيما يلي بعض الخطوات الأخرى التي قد تحتاج لاتخاذها من أجل البدء في تنفيذ النظام الفعال في تقسيم الوقت:

١. قم بإعداد قائمة بثلاثة أيام حققت فيها أفضل النتائج. اكتب أي عناصر مشتركة بينها. هذا سيمنحك دلالات ومفاتيح قيمة تتعلق بكيفية قضاء المزيد من الأيام التي تحقق فيها أفضل النتائج. خطط لها.

٢. قم بمقابلة رئيسك وموظفيك وزملائك في العمل لمناقشة الكيفية التي يمكن من خلالها تهيئة المزيد من أيام تحقيق أفضل النتائج حيث يمكنك تركيز ٨٠٪ من وقتك على استغلال جوانب تألقك من أجل تحقيق أفضل النتائج.

٣. قم بمقابلة أصدقائك أو أسرتك وناقش الكيفية التي تهيئ بها المزيد من أيام الراحة والاستجمام في حياتك.

٤. قم بتنظيم أربع إجازات على الأقل -يمكن أن تكون إجازات أسبوعية طويلة- في العام التالي. يمكنك قضاء هذه الإجازة الأسبوعية في معسكر أو في سان فرانسيسكو لمشاهدة الأماكن الخلابة أو القيام برحلة في الريف أو على الشاطئ أو الخروج في رحلة صيد أو قضاء أسبوع في زيارة الأصدقاء في ولاية قريبة أو يمكن أن تقوم برحلة طالما تمنيتها إلى هاواي أو كاليفورنيا أو فلوريدا أو مكسيكو أو أوروبا أو آسيا. إذا لم تخطط للأمر، فلن يحدث هذا، لذلك اجلس وقم بإعداد خطة.

٥. قم بإعداد قائمة بأفضل ثلاثة أيام قضيتها في الراحة والاستجمام وابحث عن العناصر المشتركة التي تجمع بين تلك الأيام. قم بتضمين المزيد من هذه العناصر في أيام الراحة والاستجمام التي خططت لها.

حيث إن عالمنا يزداد تعقيداً وضغطاً، فسوف يتعين عليك أن تزداد وعياً ورغبة في تنظيم وقتك بطريقة تمكنك من الاستفادة المثلى من قدراتك ومواهبك وترفع بها نتائجك ودخلك لأقصى درجة ممكنة. ابدأ الآن في السيطرة على وقتك وحياتك.

المبدأ

٤١

قم ببناء فريق دعم قوي وفوض المهام له

صعود قمة إفرست لم يكن جهد يوم واحد، ولم يكن جهد تلك الأسابيع المعدودة التي لا تنسى والتي قضيناها في التسلق... في الواقع، هي أسطورة لسعي حثيث وعنيد من قبل الكثيرين، على مدى فترة زمنية طويلة.

سير جون هانت

تسلق قمة إفرست في عام ١٩٥٣

كل من يحقق إنجازاً عالياً لديه فريق قوي من الموظفين والمستشارين والخبراء والبائعين والمساعدين الذين يقومون بالجزء الأكبر من العمل في حين يفرغ هو نفسه لابتكار مصادر جديدة للدخل وفرص جديدة للنجاح. أعظم اللاعبين والفنانين والمحترفين والقائمين بأعمال خيرية وغيرهم لديهم أيضاً أناس يديرون المشروعات ويقومون بالمهام اليومية؛ مما يمكنهم من إنجاز المزيد من أجل غيرهم وشحذ مواهبهم ومهاراتهم وممارسة ألعابهم وهواياتهم وما إلى ذلك.

عملية التركيز التام

كي أعينك على معرفة ما ينبغي أن تقضي وقتك فيه وما ينبغي أن تفوضه للآخرين، قم بالتمرين التالي. هدفك هو إيجاد أهم نشاط أو نشاطين أو ثلاثة أنشطة تستثمر قدرتك الإبداعية الجوهرية بأفضل كيفية ممكنة وتحقق لك أعلى الإيرادات وتتيح لك أكبر قدر من الاستمتاع.

١. ابدأ بحصر جميع الأنشطة التي تشغل وقتك... سواء كانت متصلة بالعمل أو شخصية أو مرتبطة بتنظيماتك الوطنية أو بعملك التطوعي. أيضاً قم بحصر المهام البسيطة مثل الرد على المكالمات الهاتفية أو التصوير أو ترتيب الأوراق في الملفات.

٢. اختر من هذه القائمة شيئاً أو اثنين أو ثلاثة تتألق فيها على وجه الخصوص، أقصد قدراتك الخاصة والفريدة أو تلك الأشياء التي يمكن أن يفعلها القلة القليلة من الناس بنفس الجودة التي تفعلها بها. كذلك اختر من هذه القائمة الأنشطة الثلاثة التي تحقق أكبر دخل لك أو لشركتك. فأي أنشطة تتألق فيها وتحقق أكبر دخل لك أو لشركتك هي تلك الأنشطة التي سوف تكون في حاجة لأن تركز عليها وقتك وجهدك.

٣. وأخيراً، قم بابتكار خطة من أجل تفويض كل شيء آخر للآخرين. وتفويض المهام يستغرق وقتاً وتدريباً وصبراً، لكن بمرور الوقت يمكنك أن تستمر في اقتطاع المهام غير الأساسية والتي لا تحقق مكاسب كبيرة في قائمتك بحيث يقل قيامك بهذه المهام تدريجياً ويزداد تركيزك على ما تجيده بحق. هذه هي الكيفية التي تصنع بها حياة مهنية متألقة.

ابحث عن مساعدين أساسيين

إذا كنت صاحب مشروع أو شركة -وتتذكر أن تصبح رجل أعمال في وقت مبكر من حياتك هو إحدى السمات الأساسية لأكثر الأفراد نجاحاً خلال التاريخ الحديث- فابدأ بالبحث عن أفراد فريق أساسيين الآن أو قم بتدريب أفراد فريقك الحاليين على المهام التي حددتها أعلاه. فإذا كنت أنت المالك الوحيد لشركة ما، فابدأ بالبحث عن شخص ديناميكي آخر يمكن أن يضطلع بمشروعاتك ويدير برامجك ويقوم بتسجيل صفقات مبيعاتك ويتولى المهام الأخرى بشكل كامل في حين تركز أنت على الشيء الذي تفعله بشكل أفضل. يمكنك أن تستعين بهم كموظفين أو تجعلهم يعملون لك بنظام بعض الوقت على أساس تعاقد بينما تنمو شركتك. لقد رأيت أيضاً الكثير من الأشخاص الناجحين يجدون مدير أعمال ممتازاً أسرع مما توقعوا بشهور، فقط ليروا شركتهم أو مشروعهم ينمو بشكل هائل بمجرد أن يتفقوا معه على تولي الإدارة.

إذا كنت تعمل في المجال الخيري أو مشروعات خدمة المجتمع، فهناك متطوعون يمكنك الاستعانة بهم لمساعدتك. فكر في طلبة الجامعات الذين يمكن أن يعملوا بصورة مجانية. نحن نستخدم الكثيرين منهم في شركتنا. أو ربما يمكن أن تقدم لك مؤسسة محلية فريق دعم لك من أجل مشروعك. لن تعرف أبداً حتى تسأل.

وإذا كنت أباً أو أماً مقيماً في المنزل، فمن المهم أن يكون لديك خادم يقوم بنظافة البيت أو جليسة أطفال أو غيرهم ممن يستطيعون مساعدتك من أجل أن تحظى بوقت تخلو فيه بنفسك ومع شريك حياتك. جارك أو جليسة أطفالك يمكن أن تقوم أيضاً بالتسوق أو غسل سيارتك أو إحضار الأطفال من المدرسة أو إحضار الملابس من المغسلة أو محل تجفيف وكي الملابس، كل هذا بـ ٨ دولارات في الساعة. وإذا كنت أرمل أو أرملة، فهؤلاء الأشخاص يكونون أكثر أهمية من أجل نجاحك المستقبلي وينبغي أن يتم اختيارهم بعناية فائقة.

وغالباً ما ستجد أنه بمجرد أن تتخذ القرار، سوف تعثر على [illegible] الذي يتولى المهمة، كل ما هنالك أنك لم تكن تعرف أنه موجود.

لماذا تحتاج إلى مستشارين شخصيين؟

عالمنا أصبح مكاناً معقداً جداً. فمجرد إعداد إقرارك الضريبي أو التخطيط للتقاعد أو مكافأة موظفيك -بل حتى شراء منزل- أصبح أكثر تعقيداً من أي وقت مضى. وهذا هو سبب أن جميع الأشخاص الناجحين يكون لديهم فريق قوي من المستشارين الشخصيين يلجئون إليهم من أجل التماس المساعدة والنصيحة والدعم. في الحقيقة، هذا الفريق مهم للغاية، ومن المفيد أن تبدأ في تشكيله في وقت مبكر من رحلة نجاحك.

بغض النظر عما إذا كنت تمتلك شركة أو تعمل لدى شخص آخر أو تقيم بالمنزل أو تقوم بتربية أطفالك، أنت في حاجة لمستشارين شخصيين من أجل إجابة الأسئلة أو مساعدتك في التخطيط أو ضمان بذلك أقصى الجهود وغير ذلك. ومستشارك الشخصي يمكن أن يطلعك على طبيعة التحديات والفرص، مما يوفر وقتك وجهدك، ومالك في كثير من الأحيان. فريق مستشاريك ينبغي أن يتضمن البنك الذي تتعامل معه ومحاميك ومحاسبك المتميز ومستشارك الاستثماري وطبيبك وخبيرك في التغذية ومدربك الشخصي ومعلمك.

في الحقيقة، إذا كنت تدير مشروعاً أو شركة، فهذا المبدأ يأخذ معنى جديداً تماماً. فمثلاً الكثير جداً من أصحاب المشروعات لا يكون لديهم حتى محاسب. فهم يديرون مشروعهم بشكل كامل اعتماداً على برنامج كمبيوتر، ولا يكون لديهم أبداً خبير خارجي يقوم بمراجعة وفحص حساباتهم. هم لا يشكلون أبداً علاقات مع المستشارين الخارجيين الذين يمكن أن يحرروهم من أجل استغلال قدرتهم الجوهرية ويساعدوهم على النمو.

وإذا كنت مراهقاً أو طالباً جامعياً، ففريقك يمكن أن يمثله أبواك وأعز أصدقائك ومدرب كرة القدم الخاص بك ومعلمك، الأشخاص الذين يؤمنون بك. في أغلب الأحيان مع المراهقين، نجد أن آباءهم لا يمثلون جزءاً من جماعتهم الأساسية لكن يمثلون جزءاً من الأعداء. أحياناً تكون هذه نظرة المراهقين لآبائهم، لكن أحياناً أخرى تكون تلك هي طبيعة الأمور. إذا كان والداك مسرفين في تناول الكحول أو التدخين أو مفرطين في إيذائك البدني، أو إذا كانوا ببساطة غير متاحين لك بسبب حبهم الشديد للعمل أو بسبب انفصال بين الأب والأم، فأنت في حاجة إلى فريق من الأصدقاء وغيرهم من الكبار بجانبك. قد يكون هؤلاء الكبار من جيرانك، كأب لأحد أصدقائك المراهقين.

إذا كنت أماً عاملة، فجماعتك الأساسية تشمل جليسة أطفال جيدة أو حضانة متميزة لرعاية أطفالك. ولا ينبغي عليك فقط أن تتحري الدقة في اختيار مثل هؤلاء الأشخاص بشكل كامل، ولكن ينبغي عليك أيضاً أن يكون لديك مصدر داعم. ينبغي أن يكون لديك طبيب أطفال جيد وأيضاً طبيب أسنان متميز، إضافة إلى آخرين ممن يمكن أن يدعموك في تربية أطفال سعداء وأصحاء، وأنت تخوضين غمار حياتك المهنية.

اللاعبون الرياضيون لديهم جماعة دعم تضم مدربين ومتخصصين في العلاج الطبيعي وفي التغذية وخبراء في الأداء. ومن بين فريقهم الداعم أشخاص متخصصون في تصميم الأنظمة

الغذائية المناسبة لطبيعة أجسادهم والرياضة التي يلعبونها. هم يبحثون عن مستشارين موثوقين ويبنون تلك العلاقات ويحتفظون بها بمرور الوقت.

بمجرد أن تحدد أعضاء فريق دعمك، يمكنك أن تبدأ في بناء وتعزيز تلك العلاقات. تأكد من أن أفراد فريقك يعرفون تمام المعرفة ما تتوقعه منهم وأنك تعرف تمام المعرفة ما يتوقعونه منك. هل هذه علاقة مدفوعة الأجر؟ ما نوعية علاقة العمل الأفضل؟ كيف يمكن لكل منكم أن يكون على استعداد للوقوف بجانب الآخر عندما يحتاج إليه؟ كيف يمكن أن يساعدك أفراد فريقك على النمو وتحقيق النجاح؟

وأخيراً، كيف يمكن أن تبقى على احتكاكك بهم وتحتفظ بهذه العلاقة بأفضل طريقة ممكنة؟ إنني أوصيك بأن تضع جدولاً زمنياً للقاءات شهرية أو ربع سنوية أو نصف سنوية مع كل عضو من أعضاء فريقك.

بمجرد أن تختار أعضاء فريقك، ثق بهم

إذا لم يكن لديك مساعد، فابحث عن واحد.

رايموند ارون
مؤسس "The Monthly Mentor"

إذا اخترت بعناية، فيمكنك أن تبدأ في تخفيف أعباء كل شيء وأي شيء يصرفك عن التركيز على هدفك الجوهري، حتى المهام الشخصية.

عندما باع رايموند أرون منزله وقرر أن ينتقل للعيش في شقة، قام بتفويض الأمر بأكمله لساعده. فلقد أخبره بأن يبحث له عن شقة متكاملة بها حجرة نوم واحدة وتقع بالقرب من مكتبه وملحق بها مكان مجهز من أجل التدريبات الرياضية. وأخبره قائلاً: "ابحث عنها وتفاوض بشأن الإيجار ثم أحضر لي العقد كي أقوم بتوقيعه. بعد ذلك قم باستئجار سيارة نقل واحصل على شيك من مكتبي من أجل دفع أجرة سيارة النقل وقم بتحزيم أمتعة الأشياء سهلة الكسر وأشرف عليهم في تحميل الأثاث وقدهم إلى شقتي الجديدة". بل إنه طلب منه أن يستأجر بعض عمال النظافة وترتيب الأثاث مع من يقومون بنقله، وتفريغ الأمتعة ووضع كل شيء في مكانه، واتصل برايموند عندما يتم الانتهاء من عملية النقل.

وأين كان رايموند عندما كان ساعده يقوم بعملية نقل أساس منزله الجديد؟ في إجازة بفلوريدا!

بالرغم من أننا نخشى في أغلب الأحيان من أنه إذا قام شخص آخر بأداء المهام من أجلنا، ألا يقوم بها بشكل جيد، والحقيقة أن هناك أناساً يحبون أن يقوموا بما تكره القيام به. وهم غالباً ما يؤدون المهمة التي توكلها إليهم أفضل بكثير منك، وبتكلفة منخفضة



فقط قل لا!

لست مضطراً لأن ترهب نفسك بتوقعات الآخرين منك.

سو باتون ثويل
مؤلف The Courage of Be Yourself

عالمنا يتسم بعظم المنافسة وهو مكان مثير للغاية، وهناك حاجة إلى المزيد والمزيد من التركيز في كل يوم من أجل أن تحتفظ بتركيزك على المهام اليومية وتتعقب أهدافك طويلة الأمد. وبسبب التقدم الهائل في تكنولوجيا الاتصالات، أصبحنا أكثر قدرة على الوصول إلى الناس من أي وقت مضى. فالأشخاص الغرباء تماماً عنك يمكن أن يصلوا إليك عن طريق الهاتف أو التليفون المحمول أو البريد العادي أو البريد السريع أو البريد الإلكتروني. ويمكنهم إرسال رسائل إلكترونية أو رسائل عادية فورية إلى منزلك أو في العمل أو على كمبيوترك الحضني. وإذا لم تكن موجوداً فبإمكانهم ترك رسائلهم على آلة الرد على المكالمات أو على بريدك الصوتي. وإذا كنت موجوداً، فيمكنهم أن يقاطعوك بوضعك على الانتظار.

يبدو أن جميع الناس يريدون أن يقتطعوا جزءاً منك. فأطفالك يريدون الذهاب إلى الملاهي وجارك يريد أن يستعير سيارتك منك وزميلك في العمل يريد أن يتعرف على آرائك بشأن مشروعاته التي لست معنياً بها ورئيسك في العمل يريدك أن تعمل وقتاً إضافياً من أجل إنهاء التقرير الذي يحتاج إليه وأختك تريد منك أن تهتم بأطفالها خلال الإجازة الأسبوعية ومدرسة طفلك تريد منك أن تعد ٣٦ فطيرة محلاة من أجل حفلة يوم تكريم المعلمين وأن تكون مرافقاً لطفلك في رحلة الأسبوع القادم وأمك تريد منك أن تزورها لتصلح لها باب شقتها المكسور وأعز صديق لديك يريد أن يتحدث معك عن طلاقه الوشيك والجمعية الخيرية تريد منك أن ترأس الاجتماع السنوي لها وابن عمك يريد أن يستعير منك شاحنتك من أجل نقل بعض الأخشاب. وعدد هائل من المسوقين عبر الهاتف الذين يريدون منك أن تشترك في الجريدة المحلية وتسهم في محمية الحيوانات البرية القريبة أو تنقل جميع ديونك الخاصة ببطاقة الائتمان إلى بطاقتهم الجديدة. حتى حيواناتك الأليفة تصرخ طلباً لمزيد من الاهتمام من جانبك.

نحن نعاني تحت وطأة أعباء الإنتاج في العمل، ونحمل أنفسنا أكثر مما نطيق راغبين لا شعورياً في ترك انطباع جيد لدى الآخرين وتلبية توقعاتهم وتحقيق التقدم. وفي غضون ذلك، لا يتم تلبية أهم أولوياتنا.

حتى تنجح في تحقيق أهدافك وخلق أسلوب حياتك المرغوب، سوف يتعين عليك أن تجيد قول كلمة "لا" لجميع الأشخاص وعوامل التشويش التي يمكن أن تستحوذ عليك. والناجحون من الناس يعرفون الكيفية التي يقولون بها "لا" دون أن يشعروا بالذنب.

لا تكتف بالتفويض؛ قم بالإلغاء أيضاً

إذا كنت عازماً على زيادة دخلك وتحسين نتائجك وكذلك زيادة عدد أيام الراحة والاستجمام في حياتك، فسوف يتعين عليك إزالة تلك المهام والطلبات وغير ذلك من عوامل إهدار الوقت التي لا تحقق لك مكاسب مهمة.

سوف يتعين عليك هيكلة وتنظيم عملك بحيث تركز وقتك وجهدك وطاقتك ومواردك فقط على المهام والفرص والأشخاص الذين يمنحونك إثابة ضخمة نظير جهودك. سوف يتعين عليك إيجاد حواجز قوية بشأن ما ستفعله وما لن تفعله.

ابدأ بإعداد ما يسميه جيم كولينز، مؤلف كتاب Good to Great، قائمة "توقف عن القيام بكذا". فمعظمنا مشغول ولكنه غير منظم. فنحن نشطون ولكن غير مركزين. ونحن نتحرك، ولكن ليس دائماً في الاتجاه الصحيح. عن طريق إعداد قائمة "توقف عن القيام بكذا" وقائمة "قم بكذا"، سوف تحقق المزيد من التنظيم والتركيز في حياتك.

ابدأ بإعداد قائمة "توقف عن القيام بكذا" بأسرع وقت ممكن. بعد ذلك اجعل الأشياء المدرجة على قائمتك بمثابة "سياسات". فالناس يستجيبون للسياسات. هم يفهمون أن السياسة بمثابة حاجز. وسوف يحترمونك أكثر لكونك واضحاً بشأن ما لن تفعله. مثلاً بعض سياساتي الخاصة بما لا أفعله على المستوى الشخصي:

- لا أعير أبداً سيارتي لأحد لأي سبب كان.
- لا أقوم بإقراض المال. فأنا لست بنكاً.
- لا نقيم حفلات ليلة الجمعة. فهذا الوقت أسري.
- لا أقوم بمناقشة الإسهامات الخيرية على الهاتف. أرسل لي شيئاً مكتوباً.

وعلى المستوى العملي، هذه بعض سياساتي الخاصة بما لا أفعله:

- لا أعطي مصادقات على كتب خيالية.
- لا أعير كتبي للآخرين. فقلما تعود هذه الكتب وهي مصدر كسب عيشي، لذلك فإنني لا أعيرها.
- لا أقبل أكثر من إلقاء خمس كلمات أو محاضرات في الشهر.

- لا أشترك في تأليف كتاب مع مؤلفين يقومون بالتأليف للمرة الأولى. فمنحنى تعلمهم يكون مستنزفاً للوقت وباهظ التكلفة.
- لا أقوم بالتوجيه أو الإرشاد الفردي. فهناك ميزة أكبر ومزيد من الجدوى في التعامل مع المجموعات.
- باستثناء الوقت الذي أقوم فيه بجولة بخصوص كتاب جديد، لا أقوم بالتخطيط لأكثر من لقاءين إذاعيين في يوم واحد.
- لا أتلقى أي مكالمات هاتفية يومي الثلاثاء والخميس. فهذان يومان أخصصهما للكتابة.

فكر في التخلي عن هاتفك المحمول وبريدك الإلكتروني

في هذه الأيام، الكثير من الناس اتخذوا موقفاً حاسماً من أجل استعادة السيطرة على حياتهم، لقد تخلوا عن هواتفهم المحمولة وبريدهم الإلكتروني. صحيح أن الثورة التكنولوجية يفترض أن تزيد حياتنا يسراً وسهولة. ولكن بعد مرور عقد من الزمان على انتشار البريد الالكتروني وتراجع ثمن الهاتف المحمول بحيث أصبح اقتناؤه ميسوراً للجميع، فإن معظمنا يشعر بقلة الحيلة وسط هذا الكم الهائل من رسائل البريد الإلكتروني غير المهم (ناهيك عن البريد الدعائي التافه).

كثير من رجال الأعمال الذين أعرفهم يقضون من ٣ إلى ٤ ساعات يومياً فقط في الرد على رسائل البريد الإلكتروني. واعتدت أن أكون واحداً من هؤلاء. أما الآن فمساعدي يفتح رسائل البريد الإلكتروني الخاصة بي ولا يحضر لي سوى الرسائل المهمة فقط (أقل من خمس رسائل في اليوم) كي أجيب عنها.

وهناك آخرون لا يستطيعون حتى الذهاب إلى التسوق أو الخروج إلى العشاء أو الخروج في رحلة دون أن يرن هاتفهم المحمول؛ ليس مرة واحدة ولكن مرات عديدة. هذه ظاهرة شائعة. عن نفسي، لا أزال أحمل هاتفي المحمول، ولكن لا أقوم بتشغيله إلا لإجراء مكالمة.

لأن الهاتف المحمول والبريد الإلكتروني يتيحان إمكانية الاتصال الفوري، فإنهما يتيحان توقع الرد الفوري. فالناس الذين لديهم رقم هاتفك المحمول يعرفون أنهم يستطيعون الوصول إليك من أجل مساعدتهم في تلبية حاجتهم العاجلة. ورسائل البريد الإلكتروني يتم توصيلها خلال دقائق؛ لذلك هم يتوقعون منك أن تجيب عنها بنفس السرعة.

عندما تقوم بتوزيع رقم هاتفك المحمول وعنوان بريدك الإلكتروني، فإنك تعطي الآخرين تصريحاً ضمنياً بفرض هذه المطالب عليك. لكن تخيل كم الوقت ومدى السيطرة اللذين يمكن أن تحظى بهما إذا لم تضطر إلى الاستجابة لجميع هذه الحاجات الفورية أو قراءة هذا العدد الكبير من الرسائل الإلكترونية غير المهمة كل يوم.

الأسبوع الماضي كنت أتناول الغداء مع أربعة رجال مهمين في شركة نشر كبرى. جميعهم كانوا [illegible] الكم الهائل من الرسائل الإلكترونية -بمعدل ١٥٠ رسالة يومياً- ومعظم هذه الرسالة يتم إرسالها داخل الشركة.

عندما سألتهم عن نسبة الرسائل المهمة لعملهم، كانت الإجابة من ١٠٪ إلى ٢٠٪. وعندما سألتهم عن سبب عدم المطالبة بحذف أسمائهم من قائمة التوزيع العامة لدى بعض المؤسسات الأخرى قالوا إنهم يخشون أن يجرحوا مشاعر الناس. كانوا على ما يبدو يفضلون المعاناة على حل المشكلة. تأمل عواقب عدم إخبار الناس بالحقيقة وعدم إحداث التغيير. فلو استطاعوا أن يقللوا من عدد الرسائل الإلكترونية غير المرغوبة، فمن الممكن أن يوفروا ٩٠ دقيقة في كل يوم عمل. ومن الممكن أن يضيفوا ٣٧ ساعة، أو أكثر من تسعة أسابيع عمل في العام مدة الواحد منها ٤٠ ساعة. وهذا يمثل أكثر من شهرين من الوقت القيم. ألا يستأهل هذا أن يغضبوا عدداً قليلاً من الناس أياماً قلائل؟

باري سبيلتشاك صديقي الحميم الذي شاركني في تأليف كتاب فنجان "شربة دجاج للروح"، أرسل مؤخراً رسالة إلكترونية لجميع الناس في دفتر العناوين الخاص به يطلب منهم أن يتوقفوا عن إرسال الرسائل الإلكترونية والقصائد وغير ذلك. (واعتذر عن البريد الجماعي!) إذا كان هو يستطيع أن يفعل ذلك، فأنت تستطيع أن تفعله.

إذا كانت كلمة "لا" مهمة للغاية، فلماذا يصعب قولها إذن؟

لماذا نجد مشقة بالغة في قول كلمة "لا" رداً على طلبات شخص ما؟ ونحن أطفال، تعلم الكثيرون منا أن كلمة "لا" كانت إجابة غير مقبولة. فالإجابة بـ "لا" كانت سبباً للتأديب. ولاحقاً في حياتنا المهنية، ربما كانت كلمة "لا" سبباً في تقييم سيئ أو في عدم ارتقاء السلم الوظيفي.



"لا، يوم الخميس غير ممكن. ما رأيك في اليوم الثامن من الأسبوع؛ هل هذا مناسباً بالنسبة لك؟"

ومع ذلك فإن الأشخاص الناجحين يقولون كلمة "لا" طوال الوقت، رداً على المشروعات أو المواعيد النهائية لإنجاز المهام أو الأولويات موضع النقاش أو أزمات غيرهم من الناس. في الحقيقة، هم يعتبرون قرار قول كلمة "لا" مقبولاً بنفس درجة قبول قرار كلمة "نعم".

هناك آخرون سيقولون "لا" ولكنهم سوف يدلونك على شخص آخر من أجل المساعدة. وهناك أيضاً آخرون يتعللون بارتباطاتهم الزمنية وواجباتهم الأسرية ومواعيدهم النهائية وحتى شئونهم المالية كأسباب لرفضهم طلبات الآخرين. في المكتب، الناجحون يجدون حلولاً أخرى للطوارئ المتكررة التي تحدث لزملائهم في العمل، بدلاً من أن يكونوا ضحية لقلة تنظيم شخص آخر أو سوء إدارته للوقت.

"هذا الأمر ليس ضدك؛ وإنما هو من أجلي"

إحدى الاستجابات التي وجدت أنها مفيدة في قول كلمة "لا" رداً على طلبات المساعدة التي تستنزف أوقات الناس هي: "هذا الأمر ليس ضدك؛ وإنما هو من أجلي".

عندما يطلب منك رئيس مجلس إدارة إحدى الجمعيات الخيرية مشاركتك مرة ثانية في غضون أسبوع واحد فقط في جمع التبرعات، يمكنك أن تقول له: "بالتأكيد أنت تعلم أن قولي "لا" ليس ضدك؛ أو ضد أي شيء تحاول أن تفعله. فرسالتكم مهمة للغاية، لكنني أدركت مؤخراً أنني بالغت في ارتباطاتي الخارجية. لذلك حتى بالرغم من أنني أدعم ما تقومون به، فإن الحقيقة تتمثل في أنني التزمت بقضاء المزيد من الوقت مع أسرتي. هذا الأمر ليس ضدكم، وإنما هو من أجلنا نحن". القلة القليلة من الناس هي التي ستغضب منك على التزامك وولائك لغاية أهم. في الواقع، هم سيحترمونك على وضوحك وقوتك.

هناك الكثير من الطرق القيمة التي يمكن أن تتعلمها والتي ستجعل من الأسهل عليك أن تقول "لا" دون أي شعور بالذنب. إنني أقترح عليك قراءة أحد الكتب العديدة الجيدة التي تعالج هذه المشكلة بعمق يفوق ما أفسحته من مساحة له في هذا الكتاب. وأفضل كتابين هما When I Say No, I Feel Guilty للمؤلف صمويل جيه. سميث، و How to Say No Without Feeling Guilty لباتي بريتمان وكوني هاتش.

المبدأ

٤٣

ارفض ما هو جيد وابحث عما هو رائع

الشيء الجيد هو عدو الشيء الرائع.

جيم كولينز
مؤلف Good to Great

يا له من مفهوم بسيط، ومع ذلك فإنك ستدهش عندما تعرف مدى انهماك حتى أكبر رجال الأعمال والمحترفين والمعلمين والقادة في مشروعات ومواقف وفرص لا تزيد عن مجرد كونها جيدة بينما لا يشاركون أو يأخذون في الاعتبار الفرص الرائعة التي تنتظرهم كي يفسحوا مجالاً لها في حياتهم. في الحقيقة، التركيز على الأشياء التي لا تزيد عن كونها جيدة غالباً ما يمنع الأشياء العظيمة أو الرائعة من الحدوث، ببساطة لأنه ليس هناك حيز من الوقت في جداولهم الزمنية من أجل الاستفادة من أي فرصة إضافية.

هل أنت تتعقب باستمرار الفرص معتدلة الجودة أو تسير وراء الخطط غير الموجهة للنجاح في الوقت الذي تستبعد فيه استغلال فرص الإنجاز المذهل أو الرائع؟

مبدأ باريتو: عندما تكون ٢٠٪ تساوي ٨٠٪

إذا قمت بمراجعة حياتك وكتبت الأنشطة التي حققت لك أكبر قدر من النجاح، وأعلى الإيرادات المالية وأكبر تقدم وأعلى درجة من الاستمتاع، فسوف تكتشف أن حوالي ٢٠٪ من نشاطك يحقق حوالي ٨٠٪ من نجاحك. وهذه الظاهرة تعد أساساً لمبدأ باريتو، الذي سُمي على اسم عالم الاقتصاد الشهير في القرن التاسع عشر الذي اكتشف أن ٨٠٪ من إيراد أي شركة أو مشروع يأتي من ٢٠٪ من عملائها.

توقف عن الاهتمام بالأمور الثانوية

بدلاً من تكريس نفسك –ووقتك– لنشاط غير مثمر ومضيع للوقت، تخيل مدى السرعة التي تصل بها لأهدافك وتحسن بها حياتك إذا قلت "لا" لتلك الأنشطة المضيعة للوقت وقم بالتركيز على نسبة الـ ٢٠٪ من النشاط التي تحقق لك أكبر فائدة؟

فماذا لو أنك استثمرت الوقت الإضافي في التركيز على أسرتك وحياتك الزوجية وعملك ومجال نشاط جديد يحقق لك دخلاً إضافياً، بدلاً من مشاهدة التليفزيون والإبحار عبر الإنترنت بلا هدف والقيام بمهام غير ضرورية ومواجهة مشكلات كان من الممكن تفاديها في المقام الأول؟

بداية سيلفستر ستالون الصعبة

سيلفستر ستالون يعرف كيف يقول "لا" للأشياء التي لا تزيد عن مجرد كونه جيداً. فبعد الانتهاء من أول قصة يكتبها من سلسلة روكي، قابل ستالون العديد من المنتجين الذين كانوا مهتمين بتحويلها إلى فيلم سينمائي. لكن حتى بالرغم من أن هذا وحده كان كفيلاً بأن يحقق لستالون أموالاً كثيرة، أصر على لعب دور البطولة. فبالرغم من أن ممثلين آخرين مثل جيمس كان وريان أونيل وبيرت راينولدز كان من الممكن أن يلعبوا أدوار روكي بالبوا، إلا أن ستالون رفض، وبعد العثور على مساندين له كانوا على استعداد لأن يقوموا بتمويله بميزانية محدودة لا تتجاوز المليون دولار، أكمل ستالون الفيلم في مواقع التصوير الخارجية فقط في خلال ٢٨ يوماً.

روكي استمر في تحقيق النجاح وأصبح أكثر الأفلام تألقاً في عام ١٩٧٦، حيث حقق إيرادات تفوق ٢٢٥ مليون دولار وحصل على جائزة أوسكار لأحسن تصوير وأحسن مخرج، كما تم ترشيح ستالون كأحسن ممثل وأحسن كاتب قصة. ستالون تحمل مسئولية كاملة حيال فرصه الذهبية وحول روكي بالبوا –وجون رامبو لاحقاً– إلى حقوق امتياز للشركات حيث حقق له ذلك إيرادات تفوق ٢ بليون دولار على مستوى العالم.

ما الشيء الرائع الذي يمكن أن يتحقق في حياتك إذا قلت كلمة "لا" رداً على ما هو جيد؟

كيف يمكن أن تحدد ما هو رائع بحق، حتى تستطيع أن تقول لا لما لا يزيد عن كونه جيداً؟

١. ابدأ بإعداد قائمة بفرصك؛ جانب من الصفحة لما هو جيد والجانب الآخر لما هو رائع. فرزية سوف تساعدك على بلورة تفكيرك وتحديد الأسئلة التي تسألها والمعلومات التي تقوم بجمعها وخطتك الهجومية وما إلى ذلك. إنها ستساعدك على

تحديد ما إذا كانت الفرصة ستتناسب بالفعل مع هدفك وغايتك في الحياة بوجه عام أم أن الحياة تجرك إلى طريق جانبي.

٢. **تحدث إلى الناصحين والخبراء بشأن هذا المسعى الجديد المحتمل.** فالأشخاص الذين خاضوا التجربة قبلك لديهم خبرة واسعة يمكن أن يعرضوها عليك وأسئلة واقعية ينبغي طرحها بشأن أي فرصة حياتية جديدة يمكن أن تفكر فيها. فبإمكانهم أن يتحدثوا إليك عن التحديات المتوقعة ويساعدوك في تقييم مختلف العوامل، كمقدار الوقت والجهد والمال والضغط والالتزام الذي سيكون مطلوباً.

٣. **قم بالتجريب. بدلاً من أن تقفز قفزة ثقة معتقداً بأن الفرصة الجديدة سوف تسير وفقاً لما تتوقعه، قم بإجراء اختبار بسيط بأن تقضي قدراً محدوداً من الوقت والمال.** وإذا كانت هذه الفرصة وظيفة جديدة أنت مهتم بها، فابحث عن عمل بنظام نصف الوقت أو بتعاقد مستقل في هذا المجال. وإذا كانت الفرصة تتمثل في الانتقال إلى مكان جديد أو القيام بمشروع تطوعي يثير اهتمامك، فانظر ما إذا كنت تستطيع السفر لشهور قلائل إلى محل الإقامة الذي تحلم به أو ابحث عن طرق تنهمك من خلالها في هذا العمل التطوعي لعدة أسابيع.

٤. **وأخيراً، فكر في الجوانب التي تقضي فيها وقتك.** حدد ما إذا كانت تلك الأنشطة تخدم بحق أهدافك أو ما إذا كان قولك "لا" يمكن أن يتيح لك حيزاً في جدولك الزمني من أجل التركيز في أنشطة أهم.

المبدأ

٤٤

ابحث عن أستاذ وتتلمذ على يديه

قم بدراسة أي شخصية عظيمة، وسوف تجد أن صاحبها تتلمذ على يد أستاذ أو عدة أساتذة. لذلك إذا كنت تريد أن تحقق التميز والشهرة والنجاح الباهر، ينبغي أن تتدرب على يد أستاذ.

روبرت آلن

مليونير عصامي يمتلك عدة ملايين وشارك في تأليف كتاب The One Minute Millionaire

بالرغم من أن بعض أفضل المعلومات المتاحة عن الكيفية التي تنجز بها أي مهمة، فإن معظم الناس لا يزالون ينزعون إلى سؤال أصدقائهم وجيرانهم وزملائهم في العمل وأشقائهم التماساً للنصيحة المتعلقة بالمشكلات الأساسية التي يواجهونها. وكثيراً ما يطلبون نصيحة الآخرين الذين لم يسبق لهم أن تغلبوا على تلك الصعوبات التي يواجهونها أو الذين لم ينجحوا قط في مسعاهم.

وكما أوضحت في المبدأ ٩، فإن النجاح يترك دلائل. لماذا لا تستفيد من جميع الخبرات الموجودة بالفعل عن طريق البحث عن معلم خاص بالفعل التجربة التي أنت في طريقك لخوضها؟ كل ما عليك هو أن تسأل.

إحدى الاستراتيجيات الأساسية للناجحين تتمثل في أنهم يلتمسون التوجيه والنصيحة من الخبراء في مجالهم. قم بإعداد قائمة بالأشخاص الذين ترغب في سؤالهم. اقترب منهم واطلب منهم المساعدة.

حدد مقدماً ما تريده من معلمك

الرغم [illegible] بالأشخاص الناجحين وطلب النصيحة والمساعدة المستمرة منهم قد

يبدو أمراً مثبطاً للعزيمة في البداية، إلا أن مسألة الاستعانة بنصائح وتوجيه من يعلونك في الجوانب التي ترغب في تحقيق النجاح فيها أسهل بكثير مما تعتقد.

يقول لس براون المتحدث الشهير والمؤلف الذي حققت كتبه مبيعات هائلة: "ما يفعله المعلمون أكثر من أي شيء آخر، هو أنهم يساعدونك على رؤية الاحتمالات. بعبارة أخرى، المعلمون يساعدونك في التغلب على مشكلة عدم رؤيتك للاحتمالات عن طريق التصرف كنموذج تحذو حذوه وعن طريق نقل مستوى معين من التوقع بينما يتواصل معك.

عندما بدأ لس حياته المهنية كمتحدث في أوائل الثمانينيات، بعث شريط كاسيت بأول خطبة له إلى الراحل د. نورمان فينسنت بيل، المتحدث الشهير عالمياً وناشر مجلة Guideposts. وشريط الكاسيت هذا أنتج علاقة طويلة ومثمرة بالنسبة له، حيث إن د. بيل لم يقم فقط برعاية لس وتوجيه النصح والإرشاد له بشأن أسلوبه الخطابي ولكنه فتح له أيضاً الأبواب بهدوء، وساعده في الحصول على ارتباطات خطابية مهمة. وبالرغم من أن لس لم يكن معروفاً في هذا المجال وقتذاك، مكتب الخطباء والمتحدثين بدأ فجأة في الاتصال به من أجل إجراء اتفاقات معه، بل وقام المكتب برفع مقابل الخطبة الواحدة من الـ ٧٠٠ دولار التي كان يطلبها لس إلى ٥٠٠٠ دولار.

وذكر لس وهو يحكي القصة أن نورمان فينسنت بيل كان أول شخص يخبره بأنه يستطيع أن يحقق نجاحاً باهراً في مجال الخطابة.

قال لس: "إنه تحدث إلى قلبي أكثر مما تحدث إلى عقلي. فبينما كنت أشك في نفسي وقدراتي وقلة مؤهلاتي الأكاديمية وخلفيتي، د. بيل أخبرني بأن لدي موهبة جيدة وأنا أتمتع بكل القدرات المطلوبة. وطلب مني أن أستمر في التحدث من قلبي ووعدني بأنني سأجيد الخطابة إذا فعلت ذلك".

ذاك هو الوقت الذي أدرك فيه لس قيمة امتلاك معلم. وبالرغم من أن علاقتهما كانت مقتصرة على محادثات هاتفية موجزة واقتفاء لس أثر معلمه بيل من أجل تعلم أسلوبه في الخطابة، فإن هذا مثل الكثير بالنسبة لكلا الرجلين أكثر مما كانا يتوقعانه آنذاك.

أثناء خطابه العام الأخير في سن الخامسة والتسعين، استخدم د. بيل إحدى عبارات تلميذه الشهيرة التي يستخدمها كثيراً: "صوب نحو القمر لأنك حتى وإن لم تصب الهدف، سوف تهبط بين النجوم".

ربما تكون مثل لس في حاجة إلى شخص ما يفتح لك الأبواب. أو ربما تحتاج إلى من يرشدك إلى خبير فني يمكن أن يساعدك في بناء خدمة أفضل لشركتك. وربما تكون ببساطة في حاجة إلى من يؤكد لك أن الطريق الذي تسلكه هو الطريق المناسب. المعلم يمكن أن يساعدك في كل هذه الأمور، ولكنك تحتاج إلى أن تكون على استعداد لطلب نصائح محددة منه.

قم بما هو مطلوب منك

إحدى أسهل الطرق التي تبحث بها عن أسماء وخلفيات الأشخاص الذين حققوا نجاحاً في

مجال اهتمامك هو أن تقرأ المجلات الخاصة بهذا المجال، أو تبحث على الإنترنت أو تسأل مديري النقابات المهنية أو تقوم بحضور عروض تجارية أو تتصل بزملائك من رجال الأعمال أو تقترب من الآخرين الذين يعملون في مجالك أو مهنتك.

ابحث عن المعلمين الذين لديهم نوع الخبرة المتكاملة التي تحتاج إليها من أجل تحقيق هدفك. وعندما تدرك أن هناك عدداً معيناً من الأشخاص الذين يتم توصيتك بالاستعانة بهم والذين تجتمع الآراء حولهم، تكون قد حددت قائمتك القصيرة الخاصة بالمعلمين المحتملين.

جانيت شوبتزر تقوم بتعليم مئات الأشخاص بشكل منتظم بشأن الكيفية التي ينمون بها مشروعاتهم وشركاتهم. وعندما اتصلت ليزا ميلر مديرة شركة سي آر أيه ماندجمنت جروب، كانت على وشك توقيع عقد تخصص من خلاله بشكل رسمي نسبة كبيرة من إيراداتها لشخص كانت تعتقد أنه سيساعدها في تنمية جانب جديد من نشاطها. أوضحت جانيت لليزا الكيفية التي تحقق بها على الفور نفس الهدف دون أي أطراف خارجية بل وحتى ساعدتها في تحقيق صفقات جديدة مع العملاء الحاليين، وبذلك أسرعت من خطة النمو الخاصة بشركتها بمقدار ٤ أشهر وجعلتها تكسب المزيد من مئات الآلاف من الدولارات.

كي تتصل بالمعلمين المحتملين مثل جانيت وتضمن حواراً ناجحاً عند إجراء الاتصال، قم بإعداد قائمة بالنقاط المحددة التي ترغب في أن تغطيها في حوارك الأول، مثل أسباب رغبتك في تعليمه أو توجيهه لك ونوع المساعدة التي تبحث عنها. اختصر ولكن كن واثقاً أيضاً.

الحقيقة هي أن الأشخاص الناجحين يحبون أن يعرضوا الأشياء التي تعلموها على الآخرين. فالرغبة في عرض الحكمة والخبرة على الآخرين سمة بشرية. لن يكون الجميع على استعداد لأن ينفقوا من وقتهم من أجل تعليمك أو توجيهك، ولكن الكثيرين سوف يفعلون ذلك إذا سألتهم. فببساطة أنت في حاجة إلى أن تقوم بإعداد قائمة بالأشخاص الذين ترغب في الاستعانة بهم كمعلمين لك وتطلب منهم أن يخصصوا بعض الدقائق شهرياً من أجلك.

البعض منهم يمكن أن يرفض، ولكن البعض الآخر سيجيب بالموافقة. استمر في طلب المساعدة إلى أن تحصل على الإجابة بالموافقة.

لس هيوت الذي أسس برنامج Achievers Coaching Program، قام بتوجيه صاحب شركة نقل صغيرة كان يريد أن يطلب من أحد الناشطين الكبار في مجال النقل أن يكون معلماً له. والمعلم سُر كثيراً بطلبه، وانتهى الأمر بأن قام بمساعدة شركة الشاب على النمو بشكل هائل. فيما يلي النص الأصلي لطلبه الذي يمكنك محاكاته:

> مرحباً، سيد/ جونستون. اسمي نيل. نحن لم نتقابل بعد. وأعرف أنك رجل مشغول، لذلك سوف أوجز في الكلام. أنا صاحب شركة نقل صغيرة، وأنت قد حققت نجاحاً هائلاً على مدار السنين في تنمية شركتك لتصبح من كبرى الشركات العاملة في المجال. أنا على يقين من أنك قد واجهت بعض التحديات الفعلية عندما بدأت شركتك. حسناً، أنا لا أزال في هذه المراحل المبكرة التي أحاول فيها فهم جميع الأمور. سيد/ جونستون، سوف أكون شاكراً وممتناً بالفعل إذا أخذت بعين الاعتبار أن تكون معلماً وموجهاً لي. كل ما سيعنيه هذا هو أن تنفق على الهاتف

معي عشر دقائق من وقتك كل شهر، حتى أتمكن من سؤالك بعض الأسئلة. سوف أكون ممتناً لك بالفعل. فهل ستسمح لي بذلك؟

إذا كنت تعيش في الولايات المتحدة وكنت تمتلك شركة صغيرة أو تفكر في بدء مشروع جديد، ينبغي عليك أن تتصل بفرع مؤسسة SCORE الإقليمي الذي تتبعه. مؤسسة SCORE التي تعمل في شراكة مع إدارة المشروعات الصغيرة بالولايات المتحدة تمثل شبكة قومية واسعة النطاق تضم أكثر من ١٠٠٠٠ متطوع من المتقاعدين والعاملين الذين يقدمون نصائح وتوجيهات مجانية تتعلق بالتجارة والأعمال وورش العمل منخفضة التكلفة كخدمة عامة لجميع أنواع الأعمال والأنشطة في كافة مراحل النمو، بدءاً من كون المشروع مجرد فكرة ومروراً بعملية البدء وحتى تحقيق النجاح. يمكنك أن تجد أحد مكاتب هذه المؤسسة البالغ عددها ٣٨٩ على موقع www.score.org. مصدر آخر لتقديم النصائح المجانية الخاصة بالأعمال والأنشطة المختلفة لأصحاب الشركات والمشروعات الصغيرة يتمثل في مراكز تنمية المشروعات الصغيرة، وهي تمثل خدمة من خدمات إدارة المشروعات الصغيرة بالولايات المتحدة. هذه المراكز لها ٦٣ مكتباً في كافة أرجاء البلاد جميعها على استعداد لخدمتك. يمكنك اكتشاف المزيد على موقع www.sba.gov/sbdc

اتخذ إجراءً بناءً على نصائح معلميك

المعلمون لا يحبون أن يتم إهدار وقتهم. عندما تلتمس نصائحهم وتوجيهاتهم ويسدونها إليك... اتبعها. قم بدراسة طرقهم واطرح عليهم أسئلتك وتأكد من أنك تفهم العملية، ثم بقدر المستطاع، ابذل ضعف جهودهم. ربما أمكنك حتى تحسين هذه الجهود.

نصيحة قيمة

جاسون دورسي كان طالباً جامعياً عادياً عندما قابل على نحو غير متوقع معلمه الأول، وهو رجل أعمال طلب منه أن يتحدث إلى طلاب كلية التجارة وإدارة الأعمال بجامعة تكساس. وعندما تحدى براد الطلاب بقوله إن النجاح شيء أعظم من مجرد تحقيق الكثير من الإيرادات، جاسون غامر وطلب منه أن يصبح معلماً وموجهاً له.

أثناء لقائهما الأول، سأل براد جاسون عن خططه. وأجابه براد بأنه خطط لإكمال دراسته الجامعية والعمل في سوق نيويورك للأوراق المالية والحصول على درجة الماجستير في إدارة الأعمال وبدء مشروعه الخاص ثم التقاعد في النهاية عند سن الأربعين. وبمجرد تقاعده، هو يخطط لمساعدة الشباب الموجودين بالمناطق النائية من أجل ضمان حصولهم على تعليم جيد ووظيفة لائقة.

بسماعه هذا، سأل براد جاسون كم سيبلغ من العمر عندما يبدأ في مساعدة هؤلاء الشباب؟

فخمن جاسون أنه سيكون في سن الخامسة والأربعين أو نحو ذلك. بعد ذلك سأل براد جاسون سؤالاً مغيراً لمجرى حياته: "لماذا تنتظر خمسة وعشرين عاماً للبدء في القيام بما تريده أن تقوم به فعلاً؟ لماذا لا تبدأ من الآن؟ فكلما زاد انتظارك، زادت صعوبة ارتباط الشباب بك".

ملاحظات براد كانت منطقية، لكن جاسون كان عمره لا يتجاوز ١٨ عاماً وكان يعيش في المدينة الجامعية. سأل جاسون قائلاً: "في رأيك ما هي الطريقة المثلى التي يمكن أن أساعد بها من هم في نفس سني إذا أنا بدأت الآن؟"

وأجابه براد قائلاً: "قم بتأليف كتاب هم في حاجة إلى قراءته فعلاً. أخبرهم عن أسرارك المتعلقة بتفاؤلك وشعورك بالرضا عن ذاتك حتى عندما يكون الجميع متشائماً وسلبياً. أخبرهم بما يحتاجون إليه عندما يطلبون من شخص ما أن يصبح معلماً لهم. أحطهم علماً بأسباب تمتعك بالكثير جداً من الفرص الوظيفية وأنت لا تزال في سن ١٨ عاماً".

لذلك في ٧ يناير عام ١٩٩٧ وفي الساعة الواحدة وثماني وخمسين دقيقة، بدأ جاسون بتأليف كتابه. ولأنه لم يطرأ بباله أنه غير قادر على الاضطلاع بمهمة تأليف كتاب، انتهى جاسون من المخطط التمهيدي لكتاب Graduate to Your Perfect Job بعد ثلاثة أسابيع فقط. نشر جاسون كتابه بنفسه وبدأ يتحدث في المدارس والكليات ويعلم غيره من الشباب والنشء. وعندما بلغ من العمر ٢٥ عاماً، كان قد تحدث إلى أكثر من ٥٠٠٠٠٠ شخص، وظهر في العرض التليفزيوني Today على قناة إن بي سي ثلاث مرات، ورأى كتابه الأول وقد أصبح مقرراً تعليمياً في أكثر من ١٥٠٠ كلية. فجاسون كان متحدثاً مثيراً ومحفزاً فذاً بدرجة جعلت الكثير من الكليات تستعين به من أجل تدريب معلميها وموجهيها أيضاً. وأحدث نشاط أسسه جاسون يتمثل في شركة جديدة تساعد المسئولين التنفيذيين والمديرين في تعلم الكيفية التي يتم بها تحفيز موظفيهم الشباب والاحتفاظ بهم. وأفضل ما في الأمر أن جاسون لازال يتعلم إلى الآن من معلميه الخمسة.

جاسون الذي يبلغ من العمر الآن ٢٥ عاماً فاز بجائزة أوستين كرجل أعمال العام والتي يتم منحها لرجال الأعمال تحت سن الأربعين عاماً في مجال التعليم. فقط فكر في الأمر: إذا لم يكن جاسون قد غامر وطلب من هذا الشخص الغريب أن يكون معلماً له، لما كان تعدى الآن مرحلة حصوله على درجة الماجستير في إدارة الأعمال.

كن على استعداد لرد الجميل

كن على استعداد لأن تمنح معلمك شيئاً في المقابل؛ حتى وإن كان شيئاً بسيطاً مثل إحاطته علماً بآخر المعلومات المتعلقة بالمجال أو الاتصال به لإبلاغه بالفرص الجديدة التي يمكن أن تفيده. ابحث عن طرق ترد من خلالها جميل معلميك. ساعد الآخرين أيضاً. فيا لها من مكافأة عظيمة يحظى بها أي معلم عندما يرى تلميذه النجيب وهو يخرج إلى العالم ليساعد الآخرين [illegible]

المبدأ

٤٥

استعن بمدرب شخصي

أنا أومن تماماً بأن الناس إذا لم يتم تدريبهم، فإنهم لن يستفيدوا أبداً الاستفادة القصوى من إمكانياتهم.

بوب ناردلي

رئيس ومدير هوم ديبوت

لا يمكنك أن تتوقع أبداً لاعباً رياضياً يصل إلى الألعاب الأولمبية دون مدرب على أعلى مستوى. كما لا يمكنك أن تتوقع دخول فريق كرة قدم محترف إلى الاستاد دون فريق كامل من المدربين، كبير المدربين ومدرب الهجوم ومدرب الدفاع ومدرب الفرق الخاصة. حسناً، اليوم انتقل التدريب إلى مجال التجارة والأعمال وعلى المستوى الشخصي من أجل أن يضم المدربين الذين نجحوا في مجال اهتمامك، والذين يستطيعون مساعدتك في اجتياز نفس هذا المسلك أو حتى مسلك أعظم بكثير من هذا.

أحد أفضل أسرار الناجحين

من بين جميع الأشياء التي يفعلها الناجحون من الناس من أجل الإسراع من إيقاع رحلتهم في طريق النجاح، تأتي المشاركة في برنامج تدريبي من نوع معين في صدارة القائمة. فالمدرب سوف يساعدك على تبين رؤيتك وأهدافك وسوف يدعمك خلال اجتيازك لمخاوفك وسوف يمكنك من الاحتفاظ بتركيزك وسوف يساعدك في مواجهة سلوكياتك اللاواعية وقوالبك الذهنية القديمة وسوف يعينك على بذل قصارى جهدك والعيش وفقاً لقيمك وسوف يبين لك الكيفية التي تكسب بها أكثر بمجهود أقل وسوف يجعلك قادراً على التركيز على قدرتك الجوهرية.

يستحق أكثر من المال

لقد تعلمت على يد الكثير من المدربين الذين ساعدوني على تحقيق أهدافي، مدربين في مجال العمل والكتابة والتسويق ومدربين شخصيين. لكن دون شك، التجربة التدريبية التي ساعدتني

بشكل هائل في تحقيق قفزة في كل جانب من جوانب حياتي كانت برنامج "The Strategic Coach Program" من أجل رجال الأعمال مع دان سوليفان.

ماذا كانت النتائج؟ أولاً وقبل كل شيء، قمت على الفور بمضاعفة وقت فراغي. فقد قمت بتفويض المزيد من المهام وبتنظيم رحلات في جدولي الزمني بدلاً من مجرد التفكير فيها والاستعانة بالمزيد من الموظفين الذين عززوا شركتي وجعلوها تحقق المزيد من المكاسب. وكان هذا فقط في الشهور القليلة الأولى.

ولم تنتفع شركتي فحسب من ذلك، ولكن انتفعت أسرتي أيضاً.

بالنسبة لي، التدريب لم يكن مجرد كسب المزيد من المال، بالرغم من أن جزءاً كبيراً من التدريب يكون مركزاً على تحقيق المزيد من المال وإدارته بشكل أفضل والاستقرار على خطة مالية تمنحك نوع الحرية الذي تريده. لقد كان الأمر متعلقاً بمساعدتي في اتخاذ قرارات أفضل من أجل نفسي وعملي. والحقيقة هي أن معظم عملاء المدربين أذكياء جداً. ومع ذلك هم لا يزالون يعرفون قيمة الوصول إلى شخص ما يمكن أن يكون موضوعياً وأميناً وبناءً بشأن الخيارات التي يواجهونها.

المدير التنفيذي والمدرب الفني مايك فوستر استعنت به بنجاح عظيم. فقد ساعدني مايك أنا ومكتبي على تحديث جميع جوانب استخدامنا للتكنولوجيا وأنظمة الكمبيوتر. نحن لدينا أحد أكثر المكاتب التكنولوجية تقدماً في البلاد. ومعظم الناس لا يستخدمون سوى حوالي ١٠٪ من قدراتهم الكمبيوترية. استخدم مدرباً فنياً من أجل الوصول بفعاليتك إلى أعلى مستوى. (يمكنك الوصول إلى مايك على موقع www.ceotechcoach.com).

لماذا يجدي التدريب؟

المدربون التنفيذيون ليسوا من أجل الأشخاص العاديين. هم من أجل من يقدرون التقييم الواضح. وإذا كان هناك شيء مشترك يجمع بينهم، فهو أنهم موجهون بالنتائج بلا هوادة.

مجلة Fast Company

بغض النظر عما إذا كان البرنامج مصمماً من أجل تحقيق هدف عملي معين -ولنفرض أنه زيادة إيرادات مشروعك- أو ما إذا كان مصمماً خصيصاً من أجل مساعدتك في اكتساب المزيد من الوضوح والنمو في كافة جوانب حياتك الشخصية والمهنية، يمكن أن يساعدك المدرب على:

- تحديد قيمك ورؤيتك ورسالتك وغاياتك وأهدافك
- تحديد الخطوات العملية المحددة التي تساعدك على تحقيق تلك الأهداف

- مساعدتك في تقييم الفرص
- مساعدتك في الاحتفاظ بتركيزك على أهم أولوياتك
- تحقيق التوازن في حياتك بينما تحقق أهدافك العملية والمهنية

كبشر نحن نميل إلى القيام بشيء مما هو مطلوب منا لكن ننزع إلى القيام بكل ما نريد القيام به. والمدرب الشخصي يمكن أن يساعدك على اكتشاف ما تريد أن تفعله بحق، ويمكن أن يساعدك على تحديد الخطوات واتخاذ الإجراءات الضرورية للوصول إلى هدفك.

صور مختلفة للتدريب

التدريب يمكن أن يتم بصورة شخصية أو في جماعات. وغالباً يمكن القيام به من خلال الاتصال الهاتفي المنظم، بالرغم من أنه يمكن أن يحدث وجهاً لوجه كلما كان ذلك مناسباً. وعلى مدار الجلسات، سوف تعمل مع مدربك على وضع الأهداف والاستراتيجيات ووضع خطة إجرائية إيجابية ومرغوبة وواقعية. والتشجيع يتم منحه في أغلب الأحيان بين الجلسات من خلال البريد الإلكتروني وغير ذلك من الوسائل.

واعتماداً على المدرب، يمكن أن يتم تدريبك وتوجيهك من وقت لآخر عن طريق المؤتمرات التليفزيونية التي تغطي مجموعات كبيرة من الناس وتستمع خلالها إلى معلومات قيمة، ثم تقوم بتطبيق ما تسمعه على موقفك الشخصي.

بعض المدربين سوف يتعاونون معك كل أسبوع وآخرون سوف يساعدونك مرة واحدة في الشهر. وبرنامج دان سوليفان للتدريب كان لا يحدث إلا مرة واحدة كل أربعة أشهر ولكن كان به الكثير من الالتزامات والواجبات المنزلية التي جعلته إحدى أكثر تجارب حياتي عمقاً.

كيفية إيجاد مدرب

هناك آلاف المدربين المتاحين للتعاون معك. فهناك مدربون على الحياة الشخصية ومدربون في مجال العمل ومدربون على الحياة عموماً. وبعض هؤلاء المدربين قاصرون على مجال بعينه (طب الأسنان، العلاج باليدين، العمل في المجال العقاري، التحدث والخطابة)، وبعضهم متخصصون في الوظيفة التي يؤدونها (مدربون تنفيذيون)، وقاصرون على اهتمامات محددة (التخطيط الاستراتيجي، الصحة والسعادة، الجانب المالي، التحول المهني أو الوظيفي). يمكنك أن تعثر عليهم عبر شبكة الإنترنت أو في دليل التليفونات أو من خلال سؤالك للآخرين. هناك منظمات مثل Coach U وInternational Coach Federation يمكن أن تساعدك على إيجاد مدرب بالقرب منك. قم بمراجعة المصادر والكتب المقترحة من أجل النجاح الواردة في نهاية الكتاب. ويمكنك زيارة موقع www.thesuccessprinciples.com من أجل المزيد من المنظمات والجمعيات التي يمكن أن تساعدك في الارتباط بمدرب يمكن أن يساعدك في تحقيق النجاح.

المبدأ

٤٦

خطط طريقك إلى النجاح

عندما يتكامل شخصان أو أكثر بروح من الانسجام ويعملان من أجل تحقيق هدف محدد، فهما يهيئان نفسيهما من خلال اتحادهما للحصول على العون من الله.

نابليون هيل
مؤلف Think and Grow Rich

جميعنا يعرف أن عقلين يكونان أفضل من عقل واحد عند حل مشكلة أو صنع نتيجة. لذلك تخيل وجود مجموعة دائمة لديك مشكلة من خمسة إلى ستة أفراد يتقابلون كل أسبوع من أجل حل المشكلة وتوليد الأفكار والبدائل وإقامة العلاقات وتشجيع وتحفيز بعضهم البعض.

هذه العملية المعروفة بالتوجيه الذكي تعد إحدى أقوى الوسائل المتعلقة بالنجاح والتقدم في هذا الكتاب. إنني لا أعرف أحداً حقق نجاحاً ساحقاً لم يستخدم مبدأ التوجيه الذكي.

فكرة قديمة تم إحياؤها من جديد

نابليون هيل كتب عن المجموعات الذكية لأول مرة في عام ١٩٣٧ في كتابه الرائع Think and Grow Rich. وجميع أغنى المنتجين الصناعيين في العالم -بدءاً من القرن العشرين إلى يومنا هذا- استغلوا فكرة المجموعة الذكية. إنها الفكرة التي يشيد بها الناجحون كثيراً عندما يسألون عن الشيء الذي ساعدهم في أن يصبحوا من أصحاب الملايين.

أندرو كارنيجي كان لديه مجموعة ذكية. وكذلك كان هنري فورد. في الحقيقة، انضم فورد لمفكرين متألقين وبارزين بمن فيهم توماس أديسون وهارفي فايرستون في اجتماعهم الذي كان يعقد في منازلهم الشتوية في فورت مايرز بولاية فلوريدا.

لقد علموا -مثلما علم الملايين بعدهم- أن المجموعة الذكية يمكن أن تكون بمثابة إضافة قوية لجهودك، في صورة معرفة وأفكار جديدة وكم هائل من المصادر والموارد، والأهم من هذا، أن هذه المجموعة تمنحك الطاقة الروحية.

لقد قال إنه إذا انسجمنا مع فكرة المجموعة الذكية واستفدنا من جميع المصادر والقوى الموجودة في الحياة فسوف يكون لدينا المزيد من الطاقة الإيجابية المتاحة لنا، تلك الطاقة التي يمكن أن نجعلها مركزة على نجاحنا. فالاتحاد قوة. وكما يقولون:

يد الله مع الجماعة.

إذن التخطيط ينبغي أن يكون قائماً على الاستفادة من قدراتنا الشخصية وقدرات الآخرين والتعاون فيما بيننا حتى يبارك الله جهودنا.

عملية من أجل إسراع نموك

الفلسفة الأساسية للمجموعة الذكية تتمثل في أنه يمكن إنجاز المزيد والمزيد في وقت أقل عندما يتعاون الناس سوياً. والمجموعة الذكية تتشكل من أشخاص يجتمعون سوياً بشكل منتظم -أسبوعياً أو كل ثلاثة أيام أو شهرياً- من أجل تبادل الأفكار والرؤى والمعلومات والآراء والتقييمات والمصادر. وعن طريق التعرف على آراء ومعارف وخبرات غيرك من أفراد المجموعة، لا يمكنك فقط توسيع رؤيتك المحدودة للعالم ولكن يمكنك أيضاً التقدم نحو أهدافك والارتقاء بمستوى مشروعاتك بمزيد من السرعة.

المجموعة الذكية يمكن أن تتشكل من أشخاص من نفس مجالك أو مهنتك، أو من أشخاص من مجالات متنوعة في الحياة. ويمكن لهذه المجموعة التركيز على مشكلات العمل أو المشكلات الشخصية أو كليهما معاً. لكن حتى تكون المجموعة الذكية فعالة ومؤثرة، ينبغي أن يشعر الأفراد بارتياح كافٍ مع بعضهم البعض يجعلهم صادقين في التعبير عن آرائهم. أحد أفضل التقييمات التي تلقيتها أتتني من أفراد المجموعة الذكية الخاصة بي التي واجهتني بشأن المبالغة في التزاماتي وبيع خدماتي بأثمان زهيدة وتركيزي على الأمور التافهة وعدم قيامي بالتفويض بشكل كافٍ وتواضع طموحاتي وإيثاري لنطاق الأمان.

وكتمان الأسرار هو ما يسمح ببناء هذا المستوى من الثقة. ففي العالم الخارجي، عادة ما نتحكم في صورتنا الشخصية والمؤسسية. أما في المجموعة الذكية، فإن المشاركين يشعرون بالاسترخاء ويخبرون بعضهم البعض بالحقائق المتعلقة بحياتهم الشخصية والعملية ويشعرون بالأمان أن ما يقال في المجموعة لن يتجاوز المجموعة.

أفكار جديدة، أشخاص جدد، موارد جديدة

عندما تقوم بتشكيل مجموعة ذكية، فكر في تجميع أفراد من مهن مختلفة وأفراد يعلونك في سلم النجاح وأفراد يستطيعون تقديمك لأناس تعجز عن الوصول إليهم.

بالرغم من أن مكاسب المجموعة الذكية التي تشتمل على أناس خارج مجالك قد لا تبدو واضحة الآن، إلا أن الحقيقة تتمثل في أننا جميعاً ننزع إلى التقيد بمجال خبرتنا والاقتصار

عليه والقيام بالأشياء بنفس الطريقة التي يستخدمها الأشخاص الناشطون في مجالنا. لكن عندما تقوم بتجميع الناس من مجالات ومهن مختلفة، فإنك تحصل على الكثير من الرؤى المختلفة عن نفس الموضوع.

هنري فورد كان خبيراً في خطوط التجميع. وتوماس أديسون كان مخترعاً. وهارفي فايرستون كان عبقرياً في الإدارة المؤسسية. لذلك فإن مجموعتهم الذكية احتوت على مواهب وقدرات متنوعة منحت رؤى مختلفة بشأن تحديات كل منهم، سواء كانت تلك التحديات قانونية أو مالية أو علائقية.

من بين أفراد مجموعتي الذكية الخطط الاستراتيجي مارشال ثربر وخبير التسويق عبر الإنترنت ديكلان دان والمدير التنفيذي لشركة OneWorldLive Liz Edlic والاستراتيجي الناجح وقطب السمسرة العقارية جون أساراف والمدرب الاستراتيجي والمدير التنفيذي لشركة Empowered Wealth Lee Brower. وكل واحد من هؤلاء لديه رؤى مختلفة وتجارب حياتية مستقلة ومهارات شخصية فريدة وعلاقات ومعارف تختلف عن الباقين. وهذا الاختلاف يفيد المجموعة بأكملها. نحن نتواصل عن طريق الهاتف كل أسبوعين ونلتقي كل أربعة أشهر لمدة يومين بصفة شخصية وذلك بهدف مساعدة بعضنا البعض على تحقيق أهدافنا الشخصية والمؤسسية والإسهام في سعادة البشرية.

والمجموعات الذكية الأخرى ساعدت الأفراد على البدء في إنقاذ المشروعات والشركات وتغيير المهن والوظائف وتحقيق الملايين والتميز في رعاية الأبناء والنمو كمعلمين والدفاع بشكل أفضل عن التغيير الاجتماعي وتحسين بيئتنا وغير ذلك كثير.

كيف تتشكل مجموعة ذكية؟

بغض النظر عن هدف المجموعة الذكية، الأساس هنا هو اختيار الأفراد الذين حققوا بالفعل ما تطمح إليه في حياتك، أو على الأقل الذين يعلونك بدرجة. فإذا كان هدفك هو أن تصبح مليونيراً وكان دخلك الحالي هو ٦٠٠٠٠ دولار في السنة، فمن الأفضل تجميع أشخاص يحققون بالفعل دخلاً يفوق دخلك. وإذا كنت قلقاً بشأن احتمال عدم رغبة الأشخاص الذين يحققون مستوى أعلى منك في المشاركة في مجموعة معك، فتذكر أنك الشخص الذي يقوم بتنسيق اللقاء. فأنت الذي تقوم بتنظيم ودعم وتشكيل الندوة من أجل تحقيق النمو للآخرين وتلبية احتياجاتهم. كثير من الناس الذين يكونون أعلى منك في المستوى سوف يرغبون في أن يصبحوا مشاركين في مجموعتك ببساطة لأنهم سوف يمارسون رياضة أو لعبة ربما لا يجدون وقتاً أبداً من أجل تنظيمها لأنفسهم. وربما يشعرون بالسرور لأنهم سوف يجتمعون مع أشخاص آخرين سوف تقوم بدعوتهم؛ خصوصاً إذا كان بعض هؤلاء الآخرين على نفس مستواهم.

ما الحجم المثالي للمجموعة الذكية؟

الحجم المثالي للمجموعة الذكية هو أن تضم خمسة إلى ستة أفراد. فإذا أصبحت أصغر من ذلك، فإنها تفقد ديناميكياتها. وإذا كانت أكبر بكثير من ذلك، فإنها تصبح صعبة الانقياد، حيث تستغرق الاجتماعات وقتاً أطول وحاجات بعض أفراد المجموعة لا يتم تلبيتها ومشاركة الأفراد تقل إلى الحد الأدنى. ومع ذلك، هناك مجموعات تعمل بنجاح كبير تضم ١٢ شخصاً يجتمعون ليوم كامل في كل شهر.

عقد اجتماع ذكي

الاجتماعات الذكية ينبغي أن يتم عقدها أسبوعياً أو كل أسبوعين بحضور كافة الأعضاء. ويمكن إجراء هذه الاجتماعات بحضور الأشخاص أنفسهم أو عبر الهاتف. والمدة المثالية للاجتماع هي حوالي ساعة أو ساعتين.

بالنسبة للاجتماعات القليلة الأولى، يُنصح بأن يقضي كل فرد الساعة كاملة في تعريف الآخرين بموقفه وفرصه وحاجاته وتحدياته، في حين يولد الأفراد الباقون أفكاراً بشأن الطرق التي يمكن أن يدعموا بها هذا الشخص. وأثناء الاجتماعات اللاحقة، كل مشارك في المجموعة يستغرق قدرا بسيطاً من الوقت من أجل تعريف الآخرين بآخر المستجدات وطلب المساعدة والحصول على تقييم.

كل اجتماع ينبغي أن يكون موافقاً للصورة الموثوقة التالية حتى تضمن تلبية احتياجات كل فرد ومن ثم يظل مشاركاً. مجموعتك ينبغي أن تكلف شخصاً معيناً بأن يكون مراقباً ومتابعاً للوقت –سواء استعنت بنفس الشخص في كل اجتماع أو اخترت شخصاً مختلفاً في كل مرة– من أجل ضمان التزام جميع الأفراد بالوقت المحدد لهم سلفاً في التحدث.

الخطوة ١: طلب المعونة من الله بالتوسل له بالدعاء

ينبغي أن تبدأ الاجتماعات الذكية بطلب المعونة من الله عن طريق الدعاء. فعندما تحاط المجموعة بطاقة روحية قوية، يزداد حماس أفرادها ودافعيتهم.

الخطوة ٢: ليعرض كل منكم ما هو جديد وجيد

من الطرق الجيدة للارتباط ببعضكم البعض والحفاظ على معدل الإثارة عالياً أن يشارك كل منكم بخطة نجاح. فحتى النجاحات البسيطة التي تحققت منذ الاجتماع الأخير تعطي أفراد المجموعة الشعور بأن العملية تؤتي ثمارها وأنها بمثابة شيء هم في حاجة إلى أن يظلوا مشاركين فيه.

الخطوة ٣: تفاوض بشأن الوقت

بالرغم من أن الوقت المحدد أسبوعياً لكل شخص يمكن أن يتراوح ما بين ١٠ إلى ٢٠ دقيقة، إلا أنه ربما تكون هناك أوقات يحتاج فيها أحد المشاركين في المجموعة إلى وقت إضافي أثناء هذه الجلسة الأسبوعية من أجل مناقشة موقف ذي صعوبة خاصة. أثناء هذه الخطوة، يمكن أن يطلب المزيد من الوقت الذي يعتقد أنه سيكون في حاجة إليه. آخرون في المجموعة يمكن أن تكون لديهم تحديات وصعوبات شخصية في هذا الأسبوع ويحتاجون إلى المزيد من الوقت أيضا. وربما يقرر آخرون التخلي عن وقتهم بشكل كامل، حيث لا يكون لديهم أي شيء يناقشونه. باستخدام مراقب الوقت كحكم في هذه الأمور، يتفاوض كل فرد من أفراد المجموعة بشأن مقدار الوقت الذي يعتقد أنه في حاجة إليه.

أثناء مجموعة التفاوض، سوف تسمع في الغالب تعليقات من قبيل: "لقد فقدت مساعدي وأحتاج إلى وقت للتحدث بهذا الشأن"، "أريد أن أقرأ عليكم هذا العرض الجديد الذي قمت بكتابته وأريد أن أتعرف على رأيكم فيه"، "أنا في حاجة لأن أجد شركة طباعة في الشرق الأقصى ولا أعرف ما هو أول شيء أفعله بهذا الشأن".

بمجرد أن تكتمل عملية التفاوض ويوافق الجميع على الجدول الزمني، تبدأ الاجتماعات بجدية، مع قيام مراقب الوقت بالتأكد من أن جميع الأفراد يلتزمون بالوقت المحدد لهم. فالمجموعة قد تخاطر بفقدان بعض أفرادها كمشاركين إذا لم تتم تلبية حاجاتهم. وربما يكون هناك آخرون يحتكرون الاجتماع أو يحولون إجاباتهم وآراءهم إلى حديث شخصي.

الخطوة ٤: تحدث كل فرد من أفراد المجموعة بينما يستمع الباقون من أجل توليد الأفكار والبدائل

ما أنواع المناقشات التي يمكن أن تتوقعها أثناء هذا الاجتماع؟ "أنا أحتاج إلى معارف"، "أنا أحتاج إلى توصيات بأشخاص ألجأ إليهم"، "أشعر بالعجز في هذا الجانب من عملي"، "إنني أبحث عن خبير لمساعدتي في تنمية هذه الفكرة"، "أنا أحتاج إلى استثمار ٤٠٠٠٠ دولار"، "أنا أحتاج إلى نصيحة بشأن التميز في خدمة العملاء".

بعد نفاد الوقت المخصص للتوضيح والمناقشة وتوليد الأفكار، يقول مراقب الوقت: "انتهى الوقت!" وتنتقل المجموعة إلى حاجات ورغبات الفرد التالي.

المناقشات يمكن أن تكون شخصية أو مهنية، لا يهم. وطالما يحظى أفراد المجموعة بالاستفادة، فسوف يبقون مشاركين فيها. وطالما أنت تمنحهم قيمة، فسوف تظل الرغبة في البقاء بالمجموعة موجودة لديهم.

سوف تجد أن المجموعات تمر بمراحل في أغلب الأحيان. فهي تبدأ بصورة عملية إلى حد كبير، لكن بتعارف الأفراد على بعضهم البعض وبدئهم في مناقشة تحدياتهم الشخصية مثل: "هناك مشكلات بيني وبين زوجتي" أو "أعتقد أن ابني يتعاطى المخدرات" أو "لقد فقدت

وظيفتي مؤخراً"، فإن الروابط الشخصية الخاصة تبدأ في التكون. أنت وغيرك من الأفراد يمكن أن تستخدموا المجموعة بأي طريقة ترغبون فيها.

الخطوة ٥: التزم بالنمو

بمجرد أن يقضي الأفراد وقتهم في عرض ومناقشة وطرح أفكارهم وآرائهم والحصول على التقييم، فإن مراقب الوقت يطلب من كل فرد أن يلتزم شفهياً بإجراء تالٍ يمكن أن ينقله قدماً إلى تحقيق أهدافه؛ شيء سوف يوافق الفرد على إنجازه قبل الاجتماع التالي. فالالتزام يحتاج إلى أن يكون بمثابة دفعة لكل فرد.

ربما يكون هذا الشيء بمثابة نتيجة لما سمعه الفرد في هذا اليوم من المجموعة: "حسناً، سوف أقوم بإجراء ثلاثة اتصالات هاتفية من أجل تعيين موظف مبيعات جديد" أو "سوف أتصل بجون ديرفيلد في شركة كونسوليداتيد وأعرض عليه خدمتنا الجديدة".

هذا الالتزام يضمن تحرك جميع الأفراد قدماً باستمرار نحو تحقيق أهدافهم، وهذا هو المكسب النهائي من المجموعة الذكية.

الخطوة ٦: قم بإنهاء الاجتماع بلحظة شكر وامتنان

ينبغي أن تنتهي اجتماعاتك بالتعبير عن الشكر والامتنان. يمكنك أن تتجول داخل القاعة وتطلب من كل شخص أن يعبر عن شيء يقدره في أحد أفراد المجموعة. أو يمكنك أن تنهي الاجتماع بتمرين "ما أرغب في قوله" الوارد في المبدأ ٤٩.

الخطوة ٧: المحاسبة

عندما يجتمع الأفراد في الاجتماع التالي، ينبغي أن يشارك كل فرد بشيء ما يتعلق بالهدف الذي وضعه في الاجتماع السابقة. هل كل فرد اتخذ الإجراء المطلوب؟ وهل حقق هدفه؟

سوف تجد أن أحد المكاسب الفعلية للمجموعة الذكية هو عامل المحاسبة، غيرك من أفراد المجموعة سوف يتأكدون مما إذا كنت قد التزمت بالتزاماتك التي قررتها في الاجتماع السابق أو لا. فالناس يصبحون أكثر فعالية عندما توضع لهم مواعيد نهائية لإنجاز أمور معينة وتتم محاسبتهم على مدى التزامهم بها. والحقيقة هي أنه إذا علمت أنك سوف تسأل في الأسبوع القادم عن التزامك الذي قطعته على نفسك اليوم، فسوف تتخذ خطوات من أجل الوفاء بالتزامك في الموعد المقرر له الأسبوع القادم. هذه إ[illegible] بها إنجاز المزيد.

شركاء المحاسبة

بدلاً من المجموعة الذكية، يمكن أن تختار التعامل مع ما أطلق عليه الشريك المحاسب. فكلاكما تتفقان على وضع أهداف يعمل كل منكما من أجل تحقيقها وتتفقان على التحدث بانتظام عبر الهاتف من أجل محاسبة كل منكما الآخر على مدى الالتزام بالمواعيد النهائية لإنجاز المهام وبلوغ الأهداف وتحقيق التقدم.

أنتما تتفقان على الاتصال ببعضكما البعض كل أسبوع أو أسبوعين من أجل التأكد من أنكما تلتزمان بإجراءاتكما العملية التي خططتما لها. فعرف كل منكما أنه سيرفع تقريراً للآخر بشأن ما يحرزه من تقدم تزودكما بمزيد من التحفيز من أجل إنجاز المهمة. وتنمية هذه العلاقة تكون مفيدة بشكل خاص إذا كنت مستقلاً وتعمل من بيتك. ومعرفة أنك سوف تتحدث مع شريكك المحاسب لك يوم الخميس يجعل يوم الأربعاء يوماً مثمراً وبناءً بشكل خاص لديك.

يمكنك أن تطلب من شريكك هذا عرض أفكاره ومعلوماته ومعارفه ومصادره عليك. ويمكنك أن تطلع شريكك هذا على أحدث فكرة لديك وتطلب منه تقييماً: "ما رأيك؟ كيف يمكن أن تنقل هذه الفكرة إلى حيز التنفيذ؟" شريكك يمكن أن يوافقك على إجراء اتصال هاتفي من أجلك، أو إعطائك اسم أحد معارفه، أو إرسال رسالة إلكترونية تتضمن بعض المعلومات التي جمعها بالفعل عن الموضوع.

شريك المحاسبة يمكن أن يمنحك أيضاً التحفيز عندما يتراجع حماسك بسبب الصعوبات والعقبات وعوامل التشتيت وحتى الفرص الأفضل. والأساس في علاقة المحاسبة الناجحة هو اختيار شخص مهتم ببلوغ هدفه مثلك؛ شخص ملتزم بتحقيق نجاحك ونجاحه.

ثلاثة مصادر أخرى من أجل رجال الأعمال والمديرين التنفيذيين

هناك منظمتان قيمتان يمكن أن تمنحاك فرصة الانضمام إلى مجموعة ذكية من رجال الأعمال، وهما Young Entrepreneurs Organization, TEC وYoung Presidents' Organization. فكل منهما يوفران لك فرصة الانضمام إلى مجموعات دعم شهرية يمكن أن تفيدك كثيراً. لقد تمت الاستعانة بي كمصدر لدى منظمتين من تلك المنظمات، وجميع الأفراد الذين قابلتهم يشعرون بالبهجة والإثارة نتيجة للمكاسب التي حققوها؛ سواء على المستوى الشخصي أو المهني. يمكنك أن تحصل على معلومات عن المنظمتين على مواقع الويب التالية: www.ypo.org وwww.teconline.com وwww.ypo.org.

المبدأ

٤٧

ابحث بداخل ذاتك

الباحثون المهتمون بدراسة المخ يقولون إن قاعدة البيانات اللاواعية تفوق قاعدة البيانات الواعية حيث يمكن أن تتجاوز النسبة بينهما عشرة ملايين إلى واحد. وقاعدة البيانات مصدر عبقريتك الخفية الطبيعية. وبعبارة أخرى، جزء من ذاتك أكثر ذكاءً منك. الحكماء من الناس دائماً ما يستشيرون هذا الجزء الأكثر ذكاءً.

مايكل جيه. جيلب

مؤلف How to Think Like Leonardo da Vinci

وفقاً لإحدى الأساطير القديمة، مر وقت على الناس كانوا يستطيعون فيه الوصول إلى كل المعلومات من حكمائهم. لكنهم تجاهلوا هذه الحكمة مراراً وتكراراً. وفي أحد الأيام، سئم الحكماء من منح هؤلاء الناس هذه الهبة التي لا ينتفعون بها، وقرروا إخفاء هذه الحكمة الثمينة في مكان لا يصل إليه إلا أكثر الباحثين عنها التزاماً. فلو بذل الناس جهداً من أجل الوصول إلى هذه الحكمة، لاستخدموها بشكل أفضل وبمزيد من العناية.

واختلفت الآراء بشأن مكان إخفاء هذه الحكمة الثمينة. فأحد الحكماء اقترح إخفاءها في أعماق الأرض.

ورفض آخرون من الحكماء هذه الفكرة لأن كثيراً من الناس يمكن أن يقوموا بحفر الأرض واستخراجها منها.

واقترح حكيم آخر وضعها في أعماق المحيط، لكن هذه الفكرة قوبلت بالرفض أيضاً. فربما تعلم الناس في أحد الأيام الغوص واكتشفوها بسهولة.

واقترح حكيم ثالث إخفاءها على قمم الجبال، لكن سرعان ما اتفق الجميع على أن الناس يستطيعون تسلق الجبال.

وأخيراً قال أحد الحكماء: "ما رأيكم في إخفائها في أعماق الناس أنفسهم. فلن يخطر ببالهم أن يبحثوا بداخلهم أبداً". وبالفعل تمت الموافقة على هذا الرأي ولازال الوضع على ما هو عليه إلى الآن.

ثق بحدسك

بالنسبة لمعظمنا، تعليمنا وتدريبنا في المراحل المبكرة من حياتنا كانا مركزين على البحث خارج أنفسنا على إجابات لأسئلتنا. القلة القليلة منا هم الذين تلقوا تدريباً بشأن الكيفية التي يبحثون بها داخل ذاتهم، ومع ذلك فإن معظم الأشخاص فائقي النجاح الذين قابلتهم على مر السنين هم أشخاص قاموا بتنمية حدسهم وتعلموا الثقة بمشاعرهم الداخلية واتبعوا توجيههم الداخلي. وكثير من هؤلاء يمارسون صورة ما من صور التأمل اليومي من أجل الوصول إلى الصوت الذي بداخلهم.

بيرت دوبين المستثمر الناجح في مجال العقارات آنذاك، والذي وضع حالياً طريقة دوبين الخاصة بالنجاح في الخطابة يعرف ما يعنيه الثقة بحدسه. فلفترة من الوقت، ظل يبحث عن عقارات معروضة للبيع في كينجمان بولاية أريزونا. لقد كان يعلم أن هذا يمكن أن يكون بمثابة استثمار جيد، لكنه لم يكن قادراً على تحديد موقع مثل هذه العقارات المعروضة للبيع. وفي إحدى الليالي ذهب إلى فراشه كما هو معتاد ثم استيقظ في الساعة الثالثة فجراً ولديه رسالة داخلية واضحة بأنه يتعين عليه التوجه نحو كينجمان أريزونا في ذلك التوقيت!

شعر بيرت بأن هذه رسالة غريبة لأنه كان قد اتصل بسمسار عقاري في كينجمان في وقت سابق من نفس اليوم وأخبره بأنه لا يعرف أي عقارات معروضة للبيع في المكان المطلوب. لكن بيرت الذي تعلم أن يثق برسائله الداخلية، ركب سيارته على الفور وقادها في ظلام الليل ووصل إلى كينجمان في الثامنة صباحاً. واتجه إلى بائع الجرائد، وقام بشراء جريدة وتحول إلى الجزء الخاص بالعقارات حيث شاهد أحد العقارات المعروضة للبيع. اتجه بيرت مباشرة إلى المكتب العقاري في الساعة ٩:٠٠ صباحاً وتعاقد على العقار قبل الساعة ٩:١٥.

لكن كيف كان هذا ممكناً؟ بيرت كان قد اتصل قبل ذلك بيوم لكن لم يجد أي عقارات معروضة للبيع. لكن في الساعة ٤:٣٠ من اليوم السابق، كان قد اتصل أحد أصحاب العقارات من نيويورك من أجل بيع مبنى عقاري؛ وكان في حاجة إلى المال. ولأنه كان قد تأخر كثيراً في إدراج العقار في السجلات العقارية المعروضة للبيع، اتصل بالجريدة الأسبوعية كي يحجز إعلاناً فيها بعدما علم أن الجريدة لم تغلق أبوابها قبل الساعة الخامسة مساءً.

ولأن بيرت كان يثق بالصوت الذي بداخله، استطاع أن يشتري هذا المبنى العقاري قبل أن يعلم أي شخص آخر حتى بأنه متاح.

عندما أراد رجل الأعمال المتميز كونراد هيلتون، مؤسس شركة هيلتون هوتلز كوربوراشن، شراء شركة ستيفنز كوربوراشن في أحد المزادات، قدم سعراً يقدر بـ ١٦٥٠٠٠ دولار. وعندما استيقظ من نومه في صباح اليوم التالي بالرقم ١٨٠٠٠٠ دولار في رأسه، غير بسرعة العطاء الذي قدمه إلى ١٨٠٠٠٠ دولار، ضامناً بذلك الاستحواذ على الشركة ومحققاً أرباحاً تقدر بـ ٢ مليون دولار. العطاء الذي كان تالياً له هو ١٧٩٨٠٠ دولاراً!

سواء كانوا مستثمرين عقاريين يسمعون صوتاً في منتصف الليل أو مخبرين يحلون لغزاً معقداً عن طريق تتبع الإحساس الداخلي أو مستثمرين يعرفون بالضبط متى يخرجون من السوق

أو لاعبي كرة قدم يستطيعون بحسهم توقع من سيلتقط الكرة في اللعبة التالية، يثق الأشخاص الناجحون بحدسهم.

أنت أيضاً تستطيع استخدام حدسك في تحقيق المزيد من المال أو صنع قرارات أفضل أو حل المشكلات بمزيد من السرعة أو إطلاق العنان لقدرتك الإبداعية الأساسية أو تحديد دوافع الناس الخفية أو وضع تصور بشأن مشروع جديد أو تصميم خطط عملية ناجحة واستراتيجيات فعالة.

جميع الناس لديهم حدس؛ كل ما هو مطلوب تنميته

جميع الموارد التي نحتاج إليها موجودة في عقولنا.

تيودور روزفلت

رئيس الولايات المتحدة على مدى ستة وعشرين عاماً

الحدس ليس شيئاً مقصوراً على فئة معينة من الناس أو الوسطاء الروحانيين. كل إنسان لديه حدس وجميع الناس مروا بتجربة حدسية. هل سبق لك أن فكرت في صديقك القديم جيري، ثم سمعت رنين الهاتف فإذا بجيري الذي كنت تفكر فيه للتو معك على الخط؟ هل سبق لك أن استيقظت من نومك في منتصف الليل واعتقدت أن شيئاً ما قد حدث لأحد أبنائك، لتكتشف لاحقاً أن تلك هي نفس اللحظة التي تعرض فيها ابنك لحادث سيارة؟ هل سبق لك أن شعرت بقشعريرة في جسدك، لتلتفت وراءك لتجد شخصاً يحملق فيك عند باب الغرفة؟

جميعنا مر بصورة أو أخرى من صور الحدس. والمهم أن تتعلم الكيفية التي تستحضره بها متى أردت من أجل تحقيق مستويات أعلى من النجاح.

استخدام التأمل في الوصول إلى الحدس

ليس هناك سوى رحلة واحدة: تجول بداخل ذاتك.

راينر ماريا ريلك

شاعر وروائي

عندما كنت في سن الخامسة والثلاثين، قمت بحضور دورة تأمل غيرت باستمرار حياتي. فلمدة أسبوع كامل، كان الحاضرون يجلسون متأملين بدءاً من الساعة ٦:٣٠ صباحاً إلى ١٠:٠٠ ليلاً، مع أخذ فترات راحة من أجل الوجبات والمشي في صمت. وعلى مدى الأيام القليلة الأولى، ظننت أنني قد أصاب بالجنون. وكنت إما أنام بعد سنين طويلة لم أحصل فيها على قدر كاف من النوم وإما أن ينتقل ذهني من موضوع لآخر وأنا [illegible]

من تجارب الماضي وأخطط للكيفية التي أحسن بها شركتي وأتساءل عما أفعله بالجلوس في قاعة التأمل في الوقت الذي يستمتع فيه غيري من الناس بالحياة في الخارج.

وفي اليوم الرابع، حدث شيء غير متوقع ورائع. فقد هدأ عقلي وتفكيري وانتقلت إلى مكان استطعت منه مشاهدة كل شيء كان يحدث حولي دون إصدار أحكام. كنت واعياً بالأصوات والأحاسيس الداخلية في جسدي، وشعور داخلي عميق بالسكون الداخلي. وظلت الأفكار تتوارد على ذهني، لكن ليس بنفس السرعة أو بنفس النوع. فالأفكار كانت أكثر عمقاً، من الممكن أن نطلق عليها إدراك أو فهم أو حكمة أكثر عمقاً. لقد رأيت ارتباطات لم أرها من قبل أبداً. وفهمت دوافعي ومخاوفي ورغباتي بمستوى أعمق. والحلول الإبداعية لمشكلاتي التي كنت أواجهها في حياتي أتت إلى منطقة الشعور.

لقد شعرت بالهدوء والاسترخاء والسكينة والوعي وصفاء الذهن أكثر من أي وقت مضى، وزالت ضغوط الأداء وإثبات الذات وتوضيح موقفي والارتقاء لمستوى معيار خارجي ما وتلبية احتياجات ورغبات الآخرين. وبدلاً من ذلك كان هناك شعور داخلي عميق بذاتي وهدفي في الحياة. فعندما كنت أركز على أعمق أهدافي ورغباتي، كانت الحلول تتدفق على عقلي، أفكار وصور واضحة للخطوات التي سوف أحتاج إلى اتخاذها والأشخاص الذين سوف أحتاج إلى التحدث معهم والطرق التي أتجاوز بها العقبات التي تعترضني. كان الأمر رائعاً حقاً.

ما تعلمته من هذه التجربة هو أن جميع الأفكار التي كنت أحتاج إليها من أجل إنجاز أي مهمة أو حل أي مشكلة أو تحقيق أي هدف كانت متاحة بداخلي. واستخدمت هذا الفهم القيم بعد ذلك دوماً.

التأمل المنتظم سوف يعمق حدسك

الممارسة المنتظمة للتأمل سوف تساعدك في التخلص من العوامل المشتتة لك وتخبرك بالدوافع والبواعث الداخلية الخفية. فكر في الآباء الذين يجلسون على أريكة على حافة أحد الملاعب الملينة بالأطفال الذين يضحكون ويصيحون في بعضهم البعض. وفي وسط كل هذه الضوضاء، فإن الآباء يمكن أن يميزوا أصوات أطفالهم من جميع الأصوات الأخرى بالملعب.

حدسك يعمل بنفس الطريقة. فبينما أنت تتأمل وتصبح أكثر تناغماً وانسجاماً من الناحية الروحية، يمكنك أن تميز بشكل أفضل وتتعرف على صوت ذاتك العليا التي تتحدث إليك بالكلمات والصور والأحاسيس.

الذكاء لا يعني الكثير على طريق الاكتشاف. فقد تحدث قفزة في الوعي – يمكنك أن تطلق عليها حدساً أو ما شئت – ويأتيك الحل دون أن تعرف الكيفية أو السبب.

ألبرت اينشتاين

عالم فيزياء، حائز على جائزة نوبل

الإجابات كامنة بداخلك

عندما كنا نقترب أنا ومارك فيكتور هانسن من إكمال أول كتاب من سلسلة ""شربة دجاج للروح""، لم يكن لدينا عنوان للكتاب بعد. ولأنني ومارك كنا نقوم بالتأمل، قررنا أن نفتش بداخل أنفسنا. وخلال أسبوع كامل، كنا نسأل نبحث بداخلنا عن أفضل عنوان يناسب الكتاب. وكان مارك يذهب إلى فراشه كل ليلة وهو يكرر عبارة "أفضل عنوان لهذا الكتاب" وكان يستيقظ كل صباح وينهمك على الفور في التأمل. أما أنا فببساطة كنت أسأل الله أن يلهمني أفضل عنوان لهذا الكتاب، ثم أجلس وعيناي مغمضتان في حالة من الترقب الهادئ انتظاراً لأن تأتيني الإجابة.

وفي صباح اليوم الثالث، رأيت يداً تكتب كلمات شربة دجاج على صفحة من صفحات عقلي. وكانت استجابتي الفورية هي: "ما علاقة شربة الدجاج بكتابنا؟"

وسمعت صوتاً برأسي يقول: "شربة الدجاج هي ما كانت تقدمه لك جدتك عندما كنت مريضاً وأنت طفل".

وفكرت في نفسي قائلاً: "لكن هذا الكتاب ليس عن المرضى".

وأجابني صوتي الداخلي قائلاً: "أرواح الناس مريضة. فملايين الناس مكتئبون ويعيشون في خوف ويأس من أن الأمور يمكن أن تتحسن. هذا الكتاب سوف يلهمهم ويرفع معنوياتهم".

خلال الدقائق المتبقية من هذا التأمل، تغير العنوان من شربة دجاج للنفس إلى "شربة دجاج للروح". وعندما سمعت ""شربة دجاج للروح""، شعرت بقشعريرة. وتعلمت منذ ذلك الوقت أنه عندما أشعر بقشعريرة فإن هذه إحدى الطرق التي يخبرني بها حدسي بأنني على الطريق السليم.

وبعد عشر دقائق، أخبرت زوجتي وشعرت بقشعريرة هي الأخرى. ثم اتصلت هاتفياً بمارك وشعر بقشعريرة هو أيضاً. فلقد عثرنا على شيء مذهل وأدرك كل منا مدى روعته.

كيف يتواصل معك حدسك

حدسك يمكن أن يتواصل معك بطرق عديدة. فربما تحصل على رسالة من داخلك كرؤية أو صورة مرئية بينما تتأمل أو تحلم. فأنا غالباً أحصل على صور عندما أكون راقداً في فراشي بعد أن أستيقظ مباشرة، أو عندما أتأمل أو أقوم بتمرينات تدليك، أو عندما آخذ حماماً ساخناً. وهذه الصورة يمكن أن تأتي كومضة مفاجئة، أو يمكن أن تكون طويلة وواضحة كما لو كانت فيلماً سينمائياً.

يمكن أن يأتيك حدسك كفكرة أو حس باطني أو صوت داخلي يخبرك بقوله: "أجل" أو "لا" أو "أبداً" أو "لم يحن الوقت المناسب بعد". ربما يأتيك كصوت رنان أو كجملة قصيرة أو كمحاضرة كاملة. ربما تجد أنك تستطيع التحاور مع هذا الصوت من أجل الاستيضاح أو المزيد من المعلومات.

أيضاً من الممكن أن تتلقى رسالة من حدسك من خلال حواسك وأعضائك. فإذا كانت الرسالة "احذر" أو "تنبه"، فربما تشعر برعشة أو قشعريرة أو تنميل أو تعب أو اضطراب في معدتك أو انقباض في قفصك الصدري أو ألم في رأسك أو حتى مرارة في فمك. والرسالة الإيجابية يمكن أن تأتي في صورة شعور بالذهول أو الإثارة أو الدفء أو النشوة أو اتساع في القفص الصدري أو شعور بالاسترخاء وهدوء الأعصاب أو شعور بالارتياح أو شعور بالتخلص من التوتر.

ربما تمر برسائل حدسية من خلال مشاعرك مثل الشعور بعدم الارتياح أو القلق أو الارتباك أو الحيرة. أو عندما تكون المعلومات إيجابية، يمكن أن تشعر بالسرور أو النشاط والخفة أو السكون الداخلي العميق.

وأحياناً يكون هذا مجرد شعور بالمعرفة. فكم من مرة سمعنا فيها شخصاً يقول: "أنا لا أعرف كيف عرفت، كل ما هنالك أنني عرفت" أو " كنت أعرفها في صميم قلبي" أو "في أعماق روحي؟"

أحد الأدلة على أن الرسالة تنبع بحق من حدسك هو أنها ستكون مصحوبة في الغالب بشعور بالمزيد من الوضوح، شعور بملائمة الإجابة أو صدق الدافع. وهناك دليل آخر على أن الرسالة التي تتلقاها صحيحة وهو شعور مصاحب بالحماس والإثارة. إذا كنت تفكر في خطة إجرائية أو قرار، وجعلك هذا القرار تشعر بالاستنزاف أو الملل أو الوهن، فإن هذه رسالة واضحة مفادها "لا تفعل ذلك". من ناحية أخرى، إذا شعرت بالتحفيز أو الدافعية، فإن حدسك يخبرك بأن تتقدم نحو التنفيذ.

خصص وقتاً للإصغاء

من المهم أن تخصص وقتاً للإصغاء إلى حدسك. فأفضل حكمة حدسية غالباً ما تأتي عندما تكون مسترخياً ومنفتحاً على استقبالها. وربما تأتي من خلال التأمل الرسمي، أو من خلال الكثير من صور التأمل غير الرسمي الذي تنهمك فيه كل يوم، مثل الجلوس بجانب شلال أو جدول مياه أو مشاهدة المحيط أو مشاهدة السحب في السماء أو النظر إلى النجوم أو الجلوس تحت شجرة أو الشعور بالنسيم العليل أو تدقيق النظر في النار أو الاستماع إلى الموسيقى الملهمة أو التنزه أو الصلاة أو اليوجا أو الاستماع إلى زقزقة العصافير أو أخذ دش أو القيادة على طريق هادئ، أو مشاهدة الأطفال وهم يلعبون أو الكتابة في دفتر يومياتك الشخصية.

الحدس ليس شيئاً غامضاً.

د. جيمس واطسون

حائز على جائزة نوبل وشارك في اكتشاف الحامض النووي دي إن أيه

بل يمكنك أن تقوم بالتأمل غير الرسمي بطريقة مختصرة في منتصف يوم مشحون بالأعمال. فعندما تكون في حاجة إلى مساعدة من أجل اتخاذ قرار، استغرق شيئاً من الوقت في الصمت وخذ نفساً عميقاً وتأمل السؤال واسمح للانطباعات الحدسية بأن تأتيك. انتبه إلى الصور والكلمات والمشاعر والأحاسيس التي تمر بها. سوف تجد أحياناً أن الإدراك الحدسي يأتي إلى وعيك على الفور، وأحياناً أخرى يمكن أن يأتيك في وقت لاحق من يومك في وقت لا تتوقعه فيه.

اسأل أسئلة

يمكن أن يزودك حدسك بإجابات عن أي شيء تحتاج إلى معرفته. اسأل أسئلة تبدأ بـ "هل يجب أن..." و"ما الذي يجب أن أفعله بشأن...؟" و"كيف يمكنني أن...؟" و"ما الذي يمكن أن أفعله...؟" يمكنك أن تسأل أسئلة حدسية مثل

- هل يجب أن أقبل هذه الوظيفة؟
- ما الذي ينبغي أن أفعله بشأن انخفاض الروح المعنوية في الشركة؟
- ما الذي يمكن أن أفعله لزيادة المبيعات هذا العام؟
- ما الذي يمكن أن أفعله لضمان حصولنا على هذا الحساب؟
- هل أرتبط بهذا الإنسان؟
- ما الذي يمكن أن أفعله كي أقلل من الوقت الذي أقطع فيه المسافة في سباق الماراثون؟
- كيف يمكن أن أصل إلى الوزن المثالي؟
- ما هي الخطوة التالية التي أحتاج إلى اتخاذها من أجل تحقيق الاستقلال المادي لنفسي؟
- ما الذي يجب أن أفعله بعد ذلك؟

اكتب إجاباتك

احرص على أن تكتب فوراً أي انطباعات تتلقاها. فالانطباعات الحدسية تكون رقيقة في الغالب ومن ثم تتبخر بسرعة شديدة، لذلك احرص على أن تستحوذ عليها بالكتابة بأقصى سرعة ممكنة. الأبحاث الحالية في العلوم العصبية تشير إلى أن الإدراك الحدسي -أو أي فكرة جديدة- لا يتم الاستحواذ عليها خلال ٣٧ ثانية من المحتمل ألا يتم تذكرها أبداً مرة أخرى. وفي خلال سبع دقائق، تزول إلى الأبد. وكما يحب أن يقول صديقي مارك فيكتور هانسن: "بمجرد أن تطرأ الفكرة ببالك، اكتبها!"

دائماً ما أحمل جهاز تسجيل رقمي وأنا أعمل (أستخدم [illegible]

فويس ريكوردر DM-1 يمكن أن يتم تسجيل ١٠ ساعات ملاحظات ومحادثات عليه)، وبعض قصاصات الورق وقلم في معطفي أو جيب قميصي عندما لا أعمل.

كثير من الناس ينجحون في الوصول إلى المعلومات الحدسية من خلال التدوين في دفتر اليوميات. خذ أي سؤال تحتاج إلى إجابة عنه وابدأ في الكتابة عنه. اكتب الإجابات على سؤالك (أو أسئلتك) بنفس مقدار السرعة التي تأتيك بها. سوف تشعر بالدهشة للوضوح الذي يمكن أن يتحقق من خلال هذه العملية.

قم بإجراء فوري

انتبه للإجابات التي تتلقاها وتصرف بناءً على المعلومات بأقصى سرعة ممكنة. فعندما تتصرف بناءً على المعلومات التي تتلقاها، سوف تجد أنك تحصل على المزيد والمزيد من الدوافع والبواعث الحدسية. وبعد فترة وجيزة، سوف تعيش في فيض حدسك. فسوف يكون الأمر في غاية السهولة ولن تبذل جهداً فيه لأن الحكمة ستأتي إليك وسوف تتصرف ببساطة بناءً عليها. وبينما تكتسب المزيد من الثقة بنفسك وحدسك، سوف يصبح الأمر تلقائياً.

يتفق الخبراء على أن حدسك يعمل بشكل أفضل عندما تثق به. فكلما زاد إظهارك الثقة بحدسك، زادت رؤيتك لنتائجه في حياتك.

إنني أشجعك بقوة على الإنصات إلى حدسك والثقة به واتباعه. فالثقة بحدسك هي ببساطة شكل آخر من أشكال الثقة بنفسك، وكلما زادت ثقتك بنفسك، زاد النجاح الذي سوف ستحققه.

تذكر أن الأمر لا يتعلق بما تفكر فيه بقدر ما يتعلق بما تكتبه وتتخذ إجراءً بناءً عليه.

لقد أنصتت واتخذت إجراءً

مادلين باليتا إنسانة روحانية للغاية. فبالنسبة لها، البحث بداخلها يعني التحدث إلى روحها والإنصات إلى إجاباتها.

في عام ١٩٨٤، حياة مادلين وطريق نجاحها تغيرا بشكل هائل عندما مارست هي التأمل وتوصلت بحدسيها إلى العسل الملكي الطازج. ولأنها لم تفهم هذا الدافع الواضح، قامت بالتقصي والبحث لتكتشف أن العسل الملكي هو المادة الغذائية التي تغذي بها الشغالات ملكة النحل في الخلية؛ فهو سائل متكامل ومغذٍ للغاية كان قد بدئ مؤخراً في توزيعه بانجلترا كمكمل غذائي.

وبمرور الوقت بدأت مادلين في التحسن. وسرعان ما بدأت تسأل نفسها ما إذا كان ممكناً الاستفادة من العسل الملكي أكثر من مجرد مساعدته لها في التخلص من الإرهاق.

افتتحي [illegible] الإجابة التي حصلت عليها مادلين من سؤالها لنفسها. وبالفعل قامت بذلك.

اليوم، شركة بي-ألايف أصبح حجم تعاملاتها عدة ملايين من الدولارات وقد قامت بتوزيع منتجات غذائية تحتوي على العسل الملكي لمئات الآلاف من الأشخاص. وخلال كل هذا كانت مادلين تتأمل وتسأل روحها من أجل التوجيه وتنصت باهتمام إلى الإجابات.

تقول مادلين: "إنني أومن بأن الله قد منحني الرؤية والتحفيز والقوة والشجاعة، الأمر الذي جعلني قادرة على التبصر بالأمور على طول الطريق".

فمثلاً بحلول العام الثاني من عملها في هذا المشروع، جهود مادلين في التسويق لم تحقق سوى نتائج متواضعة. في الحقيقة، لم يكن متبقياً في حسابها البنكي سوى ٤٥٠ دولاراً، ومن ثم نصحها محاسبها بأن تغلق الشركة وتنتقل إلى نشاط آخر. وعادت مادلين من الاجتماع وأغلقت على نفسها باب الغرفة وأخذت تبكي وتسأل نفسها ما الذي يمكن أن تفعله. وفي اليوم الثالث، وقع في روعها كلمة إذاعة وقررت أن تنفق ٤٥٠ دولاراً المتبقية على ١٠ إعلانات إذاعية تكلفة الواحد منها ٤٥ دولاراً. وفي خلال عدة أيام، عادت الشركة إلى البيع من جديد. ولأن المحطة الإذاعية تأثرت بالتزامها وتحمسها لمنتجها، فإنها قامت باستضافتها في أحد البرامج، وبمجرد أن عادت إلى البيت من هذا الحوار الإذاعي، فنان التسجيل بات بون اتصل بها ليسألها عن العسل الملكي والكيفية التي يساعد بها ابنته. وبعد عدة شهور، اتصل بها بون مرة ليخبرها بمدى سروره بسبب النتيجة الرائعة التي حققها العسل الملكي مع ابنته. وعندما قال: "هل هناك أي خدمة يمكن أن أقدمها لك؟ سوف أكون مسروراً بذلك"، طلبت منه مادلين تسجيل ثلاثة إعلانات إذاعية لها. ووافق بون؛ وسرعان ما أعلن عن شركة بي-ألايف على ٤٠٠ محطة إذاعية عبر الولايات المتحدة وباعت الشركة منتجات بملايين الدولارات.

ما الذي يمكن أن يتحقق إذا قمت بالبحث في ذاتك؟ بالنسبة لمادلين باليتا الدعاء والإنصات في هدوء لحدسها والتصرف وفقاً لما يقع في روعها كل هذا أدى إلى أن أقامت شركة ناجحة تخدم مئات الآلاف من العملاء السعداء بالتعامل مع الشركة، إضافة إلى صنع أسلوب حياة رائع لها ولأسرتها.

المزيد من الكتب والمصادر

في الجزء الخاص بالمراجع والمصادر الإضافية الخاصة بالنجاح والوارد في نهاية الكتاب، سوف تجد كتباً ممتازة يمكن أن تساعدك على تعزيز قدرتك على الوصول إلى حدسك بمزيد من السهولة.

الجزء الرابع

إقامة علاقات ناجحة

العلاقات الشخصية بمثابة تربة خصبة يخرج منها كل التقدم وكل النجاح وكل الإنجاز في الحياة الواقعية.

بن شتاين

كاتب وممثل ومذيع رياضي

المبدأ

٤٨

أعرني سمعك الآن

أنصت مئة مرة، وتأمل ألف مرة، وتحدث مرة واحدة.

مجهول

هناك فارق كبير بين السمع –والذي يعني مجرد استقبال الكلام عن طريق الأذن– والإنصات الفعلي الذي يمثل فن الاهتمام الواعي بعقل يقظ ومهتم بفهم الرسالة بشكل تام. وعلى العكس من مجرد سماع حديث شخص ما، فإن الإنصات يتطلب الاحتفاظ بالتواصل البصري ومراقبة اللغة الجسدية للطرف الآخر وطلب التوضيح منه والإنصات من أجل التوصل إلى الرسالة الضمنية غير المصرح بها.

في مجال التقارير الإخبارية، الصحفيون مدربون على فن الإنصات الفعال، وهو وسيلة حوارية ينصت من خلالها الصحفيون ويفهمون بشكل جيد، بحيث يستطيعون توجيه أسئلة ذكية وأكثر عمقاً بشأن المعلومات التي يتم نقلها. والإنصات الفعال هو الوسيلة التي يتم بها إعداد تقارير إخبارية جيدة؛ والكيفية التي يمكن من خلالها أن يحسن الكثيرون منا علاقاتهم أيضاً. كما أنه ليس مستغرباً أن الإنصات الفعال يساعد على ضمان الدقة والعدالة، اثنتان من أهم سمات الصحفي، وخاصيتان مهمتان من خصائص أي علاقة.

الإنصات له فوائده

مارشيا مارتن مدربة تنفيذية. أحد عملائها الذي كان يشغل منصب نائب رئيس في أحد البنوك الكبرى سألها عما إذا كانت تستطيع مساعدته في جعل اجتماعات فريقه أكثر قوة وتأثيراً. لقد شكا من أن فريقه المباشر لم يكن يعمل بالفعل بالطريقة التي كان يريدها خلال الاجتماعات. فهم لا يقومون بعرض مشكلاتهم أو بطرح الموضوعات المهمة ولا يركزون على الأمور المهمة.

عندما سألته مارشيا عما يفعله في الاجتماعات وعن طبيعة المشكلات التي يواجهها فيها، أخبرها بأنه يبدأ دائماً الاجتماع بإخبارهم بالهدف منه ورأيه في المشكلات التي تعوقهم وما يريد منهم أن يفعلوه. وقبل أن ينتهي من وصف اجتماعاته، استطاعت أن تستنتج أن الاجتماع بأكمله عبارة عن إصدار أوامر وتعليمات لأفراد فريقه.

أخبرته مارشيا قائلة: "أنصحك بأن تبدأ اجتماعك فقط بجملة واحدة: 'الهدف من هذا الاجتماع بالنسبة لي هو أن أعرف منكم آراءكم ومشاعركم بشأن مجريات الأمور في كل قسم من أقسامكم، والعقبات التي تواجهونها وما تحتاجونه مني'. بعد ذلك ينبغي عليك الصمت والسماح لهم بالتحدث والتحدث إلى أن يعبروا عن أنفسهم وآرائهم بشكل تام. وعندما يتوقفون عن التحدث، فقط قل لهم: 'حسناً، وماذا أيضاً؟' ودعهم يتحدثون أكثر".

أوضحت مارشيا أن أفراد فريقه لم يكونوا يحظون بفرصة التعبير عن مشاعرهم وآرائهم ومقترحاتهم وأسئلتهم. فقد كان يزودهم بكم هائل من المعلومات ويطلعهم على كافة وجهات نظره، ولم يكن ينصت إليهم بفعالية. لقد نصحته مارشيا بأن يجعل مدة الاجتماع ساعتين، وألا يقول أي شيء أثناء هذا الوقت بأكمله. وطلبت منه أن ينصت إليهم ويقوم بتدوين ملاحظاته ويومئ برأسه وينتبه إليهم ويهتم بكلامهم ولا يتحدث.

وبعد ثلاثة أيام، أخبر مارشيا بأنه قد عقد أروع وأقوى الاجتماعات فعالية وتأثيرا في حياته. فقد التزم بما نصحته به بالضبط وأنصت إليهم بطريقة لم يستخدمها من قبل أبداً. ونتيجة لذلك فإن أفراد فريقه تحدثوا وتحدثوا، وبذلك عرف المزيد والمزيد عنهم وعن طبيعة سير الأمور معهم وما كانوا يحتاجون إليه في هذا الاجتماع أكثر من أي اجتماع سابق.

قلل من الجدل وأكثر من الإنصات

حدث أن قابلت ذات مرة مصور من مدينة نيويورك كان معتاداً على السفر والتجول في جميع أرجاء العالم حيث يقوم التقاط صور ولقطات باهظة التكلفة لعملاء مشهورين مثل ريفلون ولانكوم. وأخبرني كيف أنه يلبي للعميل طلبه بالضبط، ثم يشعر بالحيرة عندما لا تعجب النتيجة النهائية العميل. فحتى وإن كانت هذه الصور بنفس روعة أهرامات مصر، كانت لا تعجب العميل أحياناً.

أخبرني هذا المصور بأنه لم يجد جدوى من اتخاذ موقف دفاعي أو الجدل مع العملاء، حتى وإن كان قد تتبع كل التفصيلات التي أرادوها في الصورة بحذافيرها. فبعد أن فقد الكثير من الصفقات الرابحة، تعلم أن كل ما يتعين عليه قوله هو: "حسناً، دعني أنظر ما إذا كان بإمكاني تحسين هذه الصورة كما تريد. أنت تريد المزيد من هذا والتقليل من ذاك، أليس كذلك؟ سوف أقوم بإعادة التقاط الصورة وإحضارها إليك حتى ترى ما إذا كانت تعجبك أو لا".

بعبارة أخرى، تعلم هذا المصور التقليل من الجدل مع العملاء الذين يمنحونه المال والإنصات إليهم أكثر؛ مستجيباً لتقييماتهم وآرائهم وقائماً بضبط الصورة الفوتوغرافية إلى أن يشعروا بالرضا التام.

كن مهتماً وليس مثيراً للاهتمام

طريقة أخرى تجعل الناس يفشلون في الاستماع بوعي واهتمام هو انشغالهم الشديد بكونهم مثيرين للاهتمام بدلاً من كونهم مهتمين بالشخص الذي ينصتون إليه. فهم يعتقدون أن الطريق إلى النجاح هو التحدث باستمرار مظهرين خبرتهم وكفاءتهم وذكاءهم بكلماتهم وتعليقاتهم.

أفضل طريقة لإقامة جسور الود والألفة مع الناس والفوز بهم وبتأييدهم لك هو أن تكون مهتماً اهتماماً فعلياً بهم وأن تنصت إليهم بقصد التعرف عليهم بحق. فعندما يشعر الطرف الآخر بأنك مهتم اهتماماً فعلياً بالتعرف على مشاعره، فإنه سرعان ما ينفتح لك ويبدي لك مشاعره الحقيقية.

اسع لتنمية موقف عقلي محب للاستطلاع. كن محباً للاستطلاع بشأن الآخرين ومشاعرهم والكيفية التي يفكرون بها والكيفية التي يرون بها العالم. ما هي آمالهم وأحلامهم ومخاوفهم؟ وما هي طموحاتهم وتطلعاتهم؟ وما هي العقبات التي يواجهونها في حياتهم؟

إذا كنت تريد أن يتعاون الناس معك ويحبونك وينفتحون لك، فيجب عليك أن تكون مهتماً بهم. وبدلاً من التركيز على نفسك، ابدأ في التركيز على الآخرين. لاحظ ما يسعدهم أو يحزنهم. فعندما تكون أفكارك منصبة على الآخرين أكثر من ذاتك، يقل شعورك بالتوتر، ويمكنك أن تتصرف وتستجيب بمزيد من الذكاء. ومستوى إنتاجك يزداد وتحظى بمزيد من الاستمتاع. إضافة إلى ذلك، عندما تكون مهتماً، يستجيب الناس لك نتيجة اهتمامك بهم ويحبون صحبتك وتزداد شعبيتك لديهم.

سؤال قوي

خلال العام الذي قمت فيه بحضور برنامج دان سوليفان "The Strategic Coach Program"، علمني أحد أقوى أساليب التواصل في حياتي. إنه يمثل أحد أكثر الطرق فعالية في إقامة جسور الوئام والألفة مع الآخرين وتحقيق الترابط بيني وبينهم. لقد استخدمت هذا الأسلوب في كل من حياتي العملية والشخصية. وهو مجموعة من أربعة أسئلة:

١. لو قدر لنا أن تقابلنا منذ ثلاثة أعوام، فما الذي كان كنت ترغب في أن يتحقق أثناء فترة الثلاثة أعوام هذه بالنسبة لك كي تشعر بالسعادة والرضا عن تقدمك؟
٢. ما أكبر المخاطر التي سوف يتعين عليك مواجهتها والتعامل معها كي تحقق هذا التقدم؟
٣. ما أكبر الفرص التي لديك وتحتاج إلى التركيز عليها واقتناصها من أجل تحقيق تلك الأشياء؟

٤. ما نقاط القوة التي سوف تحتاج إلى تعزيزها وتفعيلها وما هي المهارات والموارد التي سوف تكون في حاجة إلى تنميتها والتي ليست لديك حاليا من أجل اقتناص هذه الفرص؟

بعد مرور حوالي أسبوع من تعلم هذه الأسئلة، التقيت بأختي كيم التي شاركت في تأليف جميع كتب شربة دجاج لحياة المراهقين. لم أكن أشعر بأننا نحقق كثيراً من التقدم في الارتباط بيننا، لذلك قررت أن أجرب هذه الأسئلة الجديدة التي تعلمتها ثم أنصت بعدها باهتمام.

عندما سألتها السؤال الأول، كان الأمر يبدو كما لو أنني فتحت باباً مغلقاً بمفتاح سحري. فقد بدأت في إخباري بجميع آمالها وأحلامها الخاصة بمستقبلها. أعتقد أنها تحدثت لمدة ٣٠ دقيقة دون مقاطعة. بعد ذلك سألتها السؤال الثاني. وعاودت الكلام من جديد لمدة ١٥ دقيقة أخرى. ولم أنطق بكلمة واحدة. بعد ذلك سألتها السؤالين الثالث والرابع. وبعد ساعة تالية توقفت عن الكلام. وابتسمت ابتسامة عريضة وبدا عليها الهدوء والاسترخاء على غير العادة ثم قالت: "هذه أفضل محادثة أجريتها معك. إنني أشعر بصفاء الذهن والتركيز. وأعرف بالضبط ما أحتاج إلى ما ينبغي علي القيام به الآن. أشكرك".

كان الأمر مذهلاً. فلم أتحدث في أي شيء سوى أنني وجهت الأسئلة الأربعة. وخاضت أختي عملية استكشاف واستيضاح الأمور من خلال هذه الأسئلة الأربعة. إنها لم تحاول الإجابة عن هذه الأسئلة بوضوح من قبل، واستعراض إجابات هذه الأسئلة معها حقق لها ارتياحاً كبيراً وبصرها بالأمور. إنني أشعر الآن بمزيد من الارتباط بأختي وهي لديها نفس الشعور. قبل هذا اللقاء، أعتقد أنني كنت أنزع إلى مقاطعتها وإخبارها بما أرى أنه ينبغي عليها القيام به. كنت أقطع عليها عملية اكتشافها لذاتها بسبب عدم إنصاتي إليها.

ومنذ ذلك الوقت وأنا أستخدم تلك الأسئلة مع زوجتي وأبنائي وفريق عملي وعملاء شركتي والمشاركين في الندوات المحتملة والعديد من شركاء العمل المحتملين. والنتائج تكون رائعة دائماً.

وجاء دورك

خصص وقتاً اليوم من أجل كتابة هذه الأسئلة الأربعة على بطاقة فهرسة واحملها معك. مارسها كل يوم بتوجيهها إلى شخص ما على الغداء أو العشاء. ابدأ بأصدقائك وأفراد أسرتك. سوف تدهش من كثرة ما ستعرفه عنهم ومن زيادة اقترابك منهم.

استخدم هذه الأسئلة مع كل عميل محتمل أو مع كل زميل عمل. فبمجرد أن يجيب عنها، سوف تعرف ما إذا كان هناك أساس لعلاقة عمل أو لا. وسوف تعرف ما إذا كان من الممكن أن تساعده منتجاتك وخدماتك في تحقيق أهدافه.

إذا وجدت أن الطرف الآخر لا يريد أن يجيب عن هذه الأسئلة، فإنه ليس الشخص المناسب للتعاون معه في مجال العمل لأنه إما أن يكون غير واع بمستقبله ولا يستطيع أن يفكر فيما هو آت، مما سيجعل من الصعوبة عليك أن تساعده، وإما أن يكون على غير استعداد لإخبارك بالإجابات، الأمر الذي يعني أنه لا يوجد هناك مساحة من الثقة بينكما، ومن ثم فإنه ليس هناك أساس تقوم عليه العلاقة.

إليك هذا الاقتراح الأخير: احرص على طرح هذه الأسئلة الأربعة على نفسك كتابة على الورق أو شفهياً مع صديق لك. فهذا بمثابة تمرين مفيد.

المبدأ

٤٩

قم بإجراء حديث من القلب

معظم التواصل يشبه لعبة تنس الطاولة التي يكون الناس فيها مهيئين لضرب الكرة وإحراز النقطة التالية، لكن التوقف لفهم الآراء المختلفة والمشاعر المصاحبة لها يمكن أن يحول الخصوم إلى أعضاء حقيقيين في نفس الفريق.

كليف دورفي

مبدع عملية حديث القلب

لسوء الحظ، في كثير جداً من مواقع العمل والتعليم وغيرها، لا تتاح أبداً الفرصة للتعبير عن المشاعر والإصغاء إليها، لذلك فإن الانفعالات تتراكم إلى الحد الذي لا يستطيع عنده الناس التركيز في العمل أو المهمة التي يؤدونها. فهم يكونون مشحونين بكم هائل من الانفعالات المتراكمة. والأمر يكون أشبه بمحاولة وضع المزيد من الماء في كوب مليء بالفعل. فليس هناك مكان للمزيد، ومن ثم فإنه يتعين عليك أن تفرغ المياه القديمة من أجل إتاحة حيز للمياه الجديدة.

نفس الشيء ينطبق على الانفعالات والمشاعر. فالناس لا يستطيعون أن يصغوا إليك إلا بعد أن تنصت إليهم. فهم في حاجة أولاً لإزاحة ما يزعجهم ويضايقهم عن صدورهم. فسواء كنت شخصاً قد عاد لتوه إلى البيت من العمل أو كنت أباً ينظر في شهادة ابنه الدراسية المليئة بالدرجات السيئة أو كنت موظف مبيعات يحاول بيع سيارة جديدة أو كنت مديراً تنفيذياً يشرف على اندماج شركتين، فإن أول ما تحتاجه هو أن تسمح للآخرين بالتعبير عن احتياجاتهم ورغباتهم وآمالهم وأحلامهم ومخاوفهم وهمومهم وآلامهم قبل أن تعبر شخصياً عن كل ذلك. فهذا يشرح صدورهم ويجعلهم على استعداد لأن ينصتوا إليك ويستوعبوا ما تقوله.

ما حديث القلب؟

حديث القلب عملية تواصل منظمة جداً يتم فيها الالتزام بحزم بثمانية اتفاقات [illegible] توفر

الأمان من أجل تحقيق مستوى عميق من التواصل دون خوف من الإدانة أو تلقي نصائح غير مطلوبة أو المقاطعة أو التعرض لهجوم. إنها وسيلة قوية وفعالة تستخدم في التنفيس عن أي مشاعر وانفعالات مكبوتة يمكن أن تعوق الناس وتشتتهم مما يمنع تركيزهم بشكل كامل على المهمة التي يقومون بإنجازها. ويمكن استخدام هذه الطريقة في البيت والعمل وحجرة الدراسة والنادي من أجل تنمية الوئام والفهم والحميمية.

متى تستخدم حديث القلب؟

أحاديث القلب تكون مفيدة

- قبل أو أثناء اجتماع فريق العمل
- في بداية لقاء عمل تتقابل فيه مجموعتان جديدتان لأول مرة
- بعد حدث مؤثر عاطفياً وانفعالياً مثل عملية اندماج أو تسريح عدد كبير من العاملين أو فقدان شخص عزيز أو خسارة رياضية كبيرة أو عقبة مالية غير متوقعة أو حتى مأساة مثل الهجوم الإرهابي الذي حدث في ١١ سبتمبر عام ٢٠٠١
- عندما يكون هناك صراع بين فردين أو مجموعتين أو قسمين
- عندما تُجرى بشكل منتظم في البيت أو في المكتب أو حجرة الدراسة من أجل تحقيق مستوى أعمق من التواصل والحميمية

كيف تقوم بإجراء حديث من القلب؟

يمكن إجراء حديث من القلب بمجموعة تضم أي عدد من الأفراد يتراوح بين ٢ و١٠ أشخاص. سوف تكون في حاجة لتقسيم المجموعة التي يزيد عدد أفرادها عن ١٠ إلى مجموعات أصغر، لأن المجموعة عندما تكون أكبر من ذلك، فإن عاملي الثقة والأمان يتضاءلان في الغالب ويمكن أن تستنزف العملية وقتاً كبيراً للغاية.

في المرة الأولى التي تجري فيها حديثاً من القلب، ابدأ بتوضيح حقيقة أن هناك استفادة تتحقق في استخدام عملية تواصل منظمة من وقت لآخر تضمن مستوى عميقاً من الإنصات. وعملية حديث القلب تهيئ بيئة آمنة تدعم التعبير البناء -وليس الهدام- عن المشاعر والانفعالات التي إذا ما تُركت مكبوتة، فمن الممكن أن تعوق العمل الجماعي والإبداع والقدرات الحدسية، هذه الأمور التي تعد حيوية بالنسبة للإنتاجية أو لنجاح أي مشروع.

إرشادات لحديث القلب

أولاً اطلب من الناس الجلوس في دائرة أو حول مائدة. وقدم الاتفاقات الأساسية التي تشمل:

- فقط الشخص الذي يمسك قطعة المعدن التي على شكل قلب هو الذي يتحدث.
- لا تحكم أو تنتقد ما قاله شخص آخر.
- قم بتمرير القلب المعدني إلى اليسار بعد دورك.
- تحدث عما تشعر به.
- احتفظ بسرية المعلومات.
- لا يسمح لك بالخروج إلا عندما يشار إليك باكتمالها.

إذا كان لديك متسع من الوقت، فإن حديث القلب يكتمل بشكل طبيعي عندما يكمل القلب دائرة كاملة دون أن يقول أحد شيئاً.

اطلب من المجموعة الموافقة على الخطوط الإرشادية التي تعد مهمة جداً للتأكد من أن الحديث لا يفسد ويفقد قيمته. ولأنه من المفترض ألا يتحدث أحد سوى الشخص الذي يحمل القلب، فمن الأفضل الانتظار إلى أن يتم الانتهاء من التحدث حتى تذكر الناس باتفاقات معينة تحتاج إلى مزيد من الاهتمام. وهناك خيار آخر وهو كتابة الاتفاقات على لوحة معلقة على الحائط أمام المجموعة والإشارة إلى هذه اللوحة إذا خالف أي شخص شرطاً من الشروط المدرجة بها. اجعل القلب المعدني يمر على المجموعة على الأقل مرة واحدة -بحيث يأخذ كل واحد دوراً- أو حدد إطاراً زمنياً (وليكن ١٥ دقيقة على ٣٠ دقيقة، أو أطول من ذلك إذا كانت الموضوعات محمومة انفعالياً) واستمر في ذلك إلى أن ينفد الوقت المحدد أو لا يجد أحد من المجموعة شيئاً آخر يقوله.

يمكنك أن تستخدم أي شيء آخر لتمريره، كرة أو كتاباً أو أي شيء آخر يمكن أن يراه غيرك من المشاركين. لقد رأيت أشياء متباينة تم استخدامها، لعبة على صورة حيوان (مجموعة بإحدى المستشفيات) وكرة بيسبول (فريق البيسبول بإحدى الكليات) وكرة قدم صغيرة (فريق كرة القدم بإحدى الولايات). أنا بالفعل أفضل استخدام قلب من القماش الأحمر يبيعه كليف دورق مبتكر طريقة حديث القلب على موقع الويب الخاص به لأن هذا القلب يذكر جميع المشاركين في المجموعة بأن ما يسمعه يخرج من قلب الشخص الذي يتحدث؛ وأن الهدف هو محاولة الوصول إلى قلب الموضوع أو القضية المطروحة.

نتائج يمكن أن تتوقعها من حديث القلب

يمكنك أن تتوقع النتائج التالية من حديث القلب:

- تعزيز مهارات الاستماع
- التعبير البناء عن المشاعر
- تحسين مهارات فض النزاع
- تحسين قدرات التحرر من الاستياء والمشكلات القديمة

- تنمية الاحترام والفهم المتبادل
- تعزيز الشعور بالارتباط والوحدة والألفة

أحد أكثر استخدامات حديث القلب إفادة وقيمة بالنسبة لي كان متمثلاً في عملية تدريب مدتها أسبوع كنت أجريها من أجل ١٢٠ إدارياً في مجال التعليم في بيرجن بنورواي. كنا على وشك أن نبدأ جلسة الظهيرة عندما أعلن أحد الأشخاص أن أحد المشاركين في ورشة العمل لقي حتفه في حادث سيارة أثناء استراحة الغداء. كان هناك شعور بالصدمة وخيم الحزن العميق على الغرفة. وكان من المستحيل الاستمرار في جدول الأعمال، لذلك قمت بتقسيم المشاركين إلى مجموعات كل مجموعة تحتوي على ٦ أفراد وعلمتهم التعليمات الخاصة بعملية حديث القلب. لقد أخبرتهم بتمرير القلب بينهم إلى أن يمر مرتين على كل شخص في المجموعة (والذي يعني أنه ليس لدى أحد شيء آخر يقوله).

تحدثت المجموعات وبكت لمدة تزيد عن ساعة. وتحدث الحاضرون عن حزنهم وشعورهم إزاء الموت ومدى اعتزاز الإنسان بحياته وكيف أن الحياة يمكن أن تكون مخيفة أحياناً وكيف أنه ينبغي على المرء أن يعيش في اللحظة الحالية لأن مستقبله لا يكون مضموناً أبداً. بعد ذلك أخذنا استراحة قصيرة واستطعنا مواصلة الأنشطة المعد لها في جدول الأعمال. وكل المشاعر والانفعالات تم عرضها والتعبير عنها. وأصبحت المجموعة من جديد على استعداد للتركيز على الأشياء التي أعلمها إياها.

حديث القلب ينقذ مشروع الأسرة

جيمس كان يمتلك مشروعاً صغيراً خاصاً بالأسرة وكان هذا المشروع هو مصدر المال الذي يعول به نفسه وأسرته لسنوات عديدة. وولداه اللذان كانا متزوجين ولديهما أطفال إضافة إلى زوجته كانوا يعملون جميعاً في الشركة كموظفين. وكانوا يجتمعون سوياً مرة واحدة على الأقل أسبوعياً من أجل تناول وجبة كبيرة، وكان جيمس يبذل قصارى جهده من أجل وحدة وترابط هذه الأسرة النامية. كان جيمس يأمل في بقاء المشروع واستمراره في توفير المال اللازم لكافة أفراد الأسرة عند بلوغه سن التقاعد.

وبالرغم من أن هذه الخطة كانت تبدو ممتازة في الظاهر، كانت هناك دائماً منافسة بين الابنين. وعندما بدأت زوجتاهما في العمل بالشركة، بدأت الأمور تتداعى. فالاستياء من أشياء تافهة كان يتم كبته من أجل الحفاظ على الهدوء المزعوم، لكن هذا الاستياء كان يظهر مرة أخرى لاحقاً في صورة تعليقات ساخرة وانفجارات غضب غير متوقعة. وعندما تشاجر الابنان وكاد أن يعتدي كل منهما على الآخر، أدرك جيمس أنهم جميعاً في حاجة إلى التحدث وتصفية الأجواء. لكنه كان يخشى من أن ينفجر الموقف ويزداد سوءاً ما لم تكن هناك قواعد قوية يتم الاعتماد عليها؛ لذلك قرر أن يستخدم طريقة حديث القلب.

بالجلوس في دائرة كبيرة بعد وجبتهم الأسرية الأسبوعية، كانت المجموعة هادئة على غير العادة ولا يدري أفرادها ما الذي سوف يحدث. وبدأ جيمس بأخذ موافقة من كل فرد في المجموعة على القواعد الثماني وطريقة حديث القلب. في البداية تم تمرير القلب دون أن يدلي أحد بالكثير. وفي المرة الثانية أحد الابنين عبر عن غضبه، وعندما وصل القلب الابن الآخر ظهر المزيد من العداء، ومع ذلك كان من الواضح أنه لم يكن يعتزم أي منهما مخالفة القواعد أو مغادرة الحجرة غاضباً أو قذف شيء ما.

لم يكن الحديث سهلاً، وكانت هناك أوقات يمكنك أن تشعر فيها بأن جميع الحاضرين كانوا يفضلون القيام بأي نشاط آخر؛ حتى وإن كان غسل الأطباق. ولكن بينما كان يتم تمرير القلب على أفراد الأسرة، بدأ كل واحد منهم في الشعور بأنه تم الإنصات له، وبدأت روح العداء تزول. بعد ذلك بدأت إحدى زوجتي الابنين في البكاء، وقالت إن الأمور قد بلغت مبلغها معها ولم تعد تحتمل هذا النزاع في الأسرة والشركة أكثر من ذلك. لقد قالت إنه يتعين تغيير شيء ما. وفي هذه اللحظة انطلق شيء ما، ولم تكن هناك عين واحدة لا تبكي في الحاضرين. وبينما استمر القلب في المرور عليهم، تحول الحزن سريعاً إلى اعتراف بحبهم لبعضهم البعض وبالأشياء التي يشعرون بالامتنان نتيجة لها.

وبالرغم من أنه لا يمكن إثبات هذه الحقيقة على وجه اليقين، يعتقد جيمس أن حديث القلب كان على الأرجح هو الشيء الأساسي الذي أنقذ شركته وأسرته وسلامته.

تمرين "ما أرغب في قوله" ينقذ ملايين الدولارات

صديقي مارشال ثربر مدرب وخبير إداري استمر في تعليم الناس الكيفية التي يبنون بها ثروتهم ويحمونها بها لمدة أكثر من ٣٠ عاماً. وعمل مارشال مؤخراً مع لي براور مديرة شركة إمبوارد ويلث من أجل مساعدة الأسر ذات الثراء الفاحش على تعلم الكيفية التي يديرون بها أموالهم ويورثونها بوعي للجيل التالي. يستخدم مارشال شكلاً بسيطاً من حديث القلب يطلق عليه تمرين "ما أرغب في قوله" بفعالية مذهلة. يقول مارشال:

إنني أبدأ كل اجتماع عمل بطلب الإجابة عن هذا السؤال من جميع الحاضرين: "ما الذي تحتاج إلى قوله من أجل التحرر والتركيز ها هنا؟" أحد مفاتيح نجاح هذه العملية يتمثل في عدم السماح لأحد بالتعليق على ما يقال. فكل شخص ينبغي أن ينتظر إلى أن ينتهي المتحدث من كلامه قائلاً: "أشكركم"، ثم يتم الانتقال إلى الشخص التالي في المجموعة. يمكنني أن أعرف ما إذا كنا نحتاج إلى إجراء هذه العملية مرة ثانية من خلال استشعار رغبة الناس فيها. فأحياناً يتم تكرار العملية للمرة الثانية. ويمكن للشخص الذي يشعر بالوضوح والتركيز أن يفسح المجال للشخص الذي يليه في التحدث.

لقد ظللت أتعامل مع أسرة ثرية جداً لديها الملايين من الدولارات لكن مختلة وظيفياً بشكل تام. فالأبناء كانوا لا يتحدثون إلى آبائهم وكانوا "يعاقبونهم" بمنع أطفالهم من التحدث إلى

أجدادهم. والعداوة والعجز التام عن التواصل وعدم التعاون كل هذا كان يكلف الأسرة عشرات الملايين من الدولارات!

لقد أجلستهم جميعاً وقلت لهم: "انظروا، من الواضح أن كل منكم لديه الكثير من الانفعالات والمشاعر المكبوتة من الماضي، وهناك الكثير من الموضوعات المهمة المعلقة، لكن إذا لم نجتمع سوياً ونقوم بحلها في الحاضر، فليس هناك مبرر لأن نستمر في محاولتنا من أجل صنع مستقبل جديد وأفضل".

وعندما اقترحت عليهم تمرين "ما أرغب في قوله"، اعتقد كل واحد منهم أن هذا التمرين سيكون بمثابة مضيعة للوقت، لكن أقنعتهم في النهاية أن يقوموا به... وانتهى الحال أن قمنا بالتمرين لمدة أربع ساعات! ولم يستمر التمرين لجولة واحدة؛ بل كان جولة بعد جولة بعد جولة. لكن عندما انتهت هذه الساعات الأربع، أصبح كل منهم يحب الآخر لدرجة أنهم اتفقوا الآن على التعامل مع شركة إمبوارد ويلث من أجل ابتكار طريقة جديدة وأكثر وعياً للعمل سوياً من أجل الاستفادة المثلى من ثروة الأسرة. صحيح أن الوضع الحالي لم يصبح مثالياً تماماً، ولكن الأسرة انتقلت من عجز تام عن التواصل إلى تحقيق الحضور التام. ومن هذا الحضور التام ظهر اتفاقان أسريان قويان: "الأسرة أولاً" و"معاً نكون أفضل". هذا كل ما فعلناه لكنه استغرق يوماً بأكمله. فلو أننا لم نقم بتمرين "ما أرغب في قوله"، لما كان هناك أمل يرجى في هذه الأسرة.

المعجزة تتمثل في أنه بمجرد أن تصبح واعياً ومركزاً وتتمتع بالحضور، لا يكون هناك أساس للغضب ومشاعر الاستياء وعدم الثقة سوى الحب. وانطلاقاً من الحب، يمكنك أن تصنع أي شيء.

المبدأ

٥٠

سارع بقول الحقيقة

عندما تكون في حالة شك، قل الصدق.

مارك توين

مؤلف العديد من الأعمال الخيالية الأمريكية الرائعة بما فيها Tom Sawyer و The Adventures of Huckleberry Finn

معظمنا يتجنب قول الصدق لأنه يكون غير مريح. فنحن نخاف من العواقب، أقصد خوفنا من جعل الآخرين يشعرون بعدم الارتياح أو من جرح مشاعرهم أو إغضابهم منا. ومع ذلك عندما لا نقول الصدق ولا يخبرنا الآخرون بالحقيقة، لا يمكننا أن نتعامل مع الأمور والمشكلات على أساس واقعي.

جميعنا سمع عبارة "الصدق سوف يحررك". وهو بالفعل سيحقق ذلك. فالصدق يتيح لنا التحرر من أجل التعامل مع الكيفية التي عليها الأمور وليس مع الكيفية التي نتخيل أو نأمل أن تكون عليها أو نحاول التحايل عليها بأكاذيبنا.

والصدق يحرر طاقتنا. فحبس الحقيقة أو الاحتفاظ بسر أو التصنع يحتاج إلى طاقة وجهد.

ما الذي يحدث عندما يقول الصدق؟

في حلقة بحثي التقدمة التي مدتها أربعة أيام، أقوم بعملية أطلق عليها "الأسرار". إنها بمثابة تمرين بسيط جداً نقضي فيه ساعة أو ساعتين نخبر المجموعة بأسرارنا؛ تلك الأشياء التي نتخيل أنه إذا علم بها الآخرون، فإنهم من المؤكد أن يتوقفوا عن حبنا أو استحساننا. إنني أدعو المشاركين أن يقفوا ويخبروا المجموعة بأي شيء ظلوا يخفونه ثم يجلسوا بعد ذلك.

ليس هناك مناقشة أو تقييم، كل ما هنالك أن يبوحوا بما في نفوسهم في حين يستمع إليهم الباقون. ويبدأ الأمر ببطء لأن الناس يجسون النبض أولاً بقولهم: "لقد قمت بالغش في امتحان الصف السادس الابتدائي" و"سرقت مطواة من أحد المحلات عندما كنت في الرابعة

عشرة من العمر". لكن بينما يبدأ الناس في إدراك أنه لا يحدث شيء سيئ لأحد، ينفتح الناس في النهاية ويتحدثون عن مشكلات وأمور أعمق وأكثر إيلاماً.

وعندما لا يكون هناك المزيد الذي يبوحون به، أسأل المجموعة عما إذا كانوا يشعرون بأن حبهم أو قبولهم تضاءل اتجاه أي شخص في المجموعة. وطوال هذه السنوات، لم أسمع قط أحداً أجابني بـ "نعم".

بعد ذلك أسأل قائلاً: "كم عدد الأشخاص الذين شعروا بالارتياح عندما أفشوا هذه الأسرار؟"

ويصرح الجميع بأنهم شعروا بهذا الارتياح.

وبعد ذلك أسأل قائلاً: "كم منكم يشعر بمزيد من القرب والحميمية نحو غيره في المجموعة؟" وترتفع جميع الأيدي مرة أخرى. فالناس يدركون أن الأشياء التي ظلوا يخفونها ليست بنفس الفظاعة التي يرونها بها ولكن يشاركهم فيها عادة آخرون. فهم ليسوا وحدهم ولكنهم جزء من المجتمع الإنساني ككل.

لكن أروع شيء في الأمر هو ما يخبرني به الناس في الأيام القليلة التالية.

فالصداع النصفي يختفي. وتزول تقلصات القولون ولا تكون هناك حاجة للاستمرار في العلاج الدوائي. ويزول الاكتئاب وتعود الحيوية والابتهاج. ويبدو الناس أكثر شباباً وحيوية. إنه لأمر مذهل حقاً. أحد المشاركين أخبرني بالفعل أنه فقد خمسة أرطال من الوزن الزائد على مدار اليومين التاليين. إنه لم يتحرر فحسب من المعلومات التي كان يكبتها بداخله.

هذا المثال يخبرنا بأن الأمر يحتاج إلى الكثير من الطاقة من أجل إخفاء الحقيقة وهذه الطاقة عندما يتم تحريرها يمكن استخدامها في التركيز على تحقيق نجاح أكبر في جميع جوانب حياتنا. يمكننا أن نصبح أقل رهبة وحذراً وأكثر تلقائية ورغبة في أن نكون على طبيعتنا. وعندما يحدث هذا، فإن المعلومات الحيوية من أجل تفعيل الأشياء وتحسين الأمور يمكن أن يتم عرضها والتصرف وفقاً لها.

ما الذي تحتاج إلى إفشائه؟

في كل جانب من حياتنا، الأشياء الثلاثة التي تكون هناك حاجة شديدة للبوح بها هي الاستياء، الذي تراكم، والحاجات والمطالب التي لم يتم تلبيتها والتي تشكل أساساً لذلك الاستياء، والتقدير.

وراء جميع مشاعر الاستياء، تقف الحاجات والرغبات التي لم يتم تلبيتها. في أي وقت تجد فيه أنك مستاء من شخص ما، سل نفسك ببساطة: "ما هو الشيء الذي كنت أريده منه ولم أحظ به؟" ثم التزم على الأقل بطلب هذا الشيء منه. كما قلنا من قبل، فإن أسوأ شيء يمكن أن يحدث هو إجابته عليك بـ "لا". هناك احتمال لأن تحصل على الإجابة بـ "نعم". لكن على الأقل سيكون طلبك قد خرج إلى النور.

أكثر الأشياء قيمة ونفعاً وفي ذات الوقت أكثرها صعوبة بالنسبة لمعظم الناس هو قول

الصدق عندما يكون غير مريح. فمعظمنا يكون قلقاً جداً بشأن جرح مشاعر الآخرين لدرجة أنه لا يعبر لهم عن مشاعره الحقيقية. وينتهي الحال بنا أن نؤذي ونجرح أنفسنا بدلاً منه.

قول الصدق يحقق مكاسب جمة

بعد إقامتي لمؤسسة تقدير الذات من أجل نقل عملي إلى المجال الخيري بما فيه التعليم والسجون والخدمات الاجتماعية وغيرها من الفئات المجتمعية التي في خطر، مدير أعمالي لاري برايس اكتشف طلباً لعرض صدر عن مكتب التعليم في مقاطعة لوس أنجلوس. وتبين أن أكثر من ٨٤٪ من الناس الذين ينضمون إلى برنامج التوجيه الخاص بالمقاطعة لم يعودوا أبداً بعد أول يوم من أجل البدء في التدريب على الوظيفة. وعلمت المقاطعة أنها في حاجة إلى برنامج توجيه يمنح الناس الأمل ويحفزهم على إتمام تدريبهم على الوظيفة وصنع حياة أفضل من أجل أنفسهم وأسرهم.

لقد علمنا أننا نستطيع تصميم برنامج يلبي الحاجات التفصيلية للمقاطعة، لكننا علمنا أيضاً أن هذا البرنامج لن يشمل عدداً كافياً من ساعات التواصل والتعزيز من أجل تحقيق النتائج التي كانت تطمح فيها المقاطعة. كان من الواضح أن الطريقة التي كانت تتخيل بها المقاطعة البرنامج لن تكون مجدية.

لكن بسبب لهفتنا على الفوز بتعاقد الـ ٧٣٠٠٠٠ دولار وتزويد مؤسستنا بأموال التشغيل التي كانت تحتاج إليها بشدة، قررنا أن نبتكر عرضاً موسعاً وشاملاً وعملنا لشهور عديدة من أجل تصميم عرض تقديمي جيد. وقبل الموعد المحدد بيوم، سهرنا طوال الليل في بحث وبلورة وصياغة وطباعة الصورة النهائية للأوراق التي سيتم تقديمها.

لابد أنه كان عرضاً جيداً، لأنه تم اختيارنا من بين أفضل ثلاثة عروض مقدمة وتمت دعوتنا من قبل مكاتب المقاطعة من أجل حوارات مباشرة وتقديم عرض تقديمي نهائي.

لازلت أذكر وقوفي أمام مكتب المقاطعة وأنا أخبر لاري قائلاً: "أنا لست متأكداً من أنني أريد الفوز في هذه المنافسة. فبغض النظر عن مدى جودة البرنامج الذي صممناه سوياً، فإن الطريقة التي يريدون أن يكون عليها لا يمكن أن تحقق النتائج التي يرغبون فيها. أعتقد أنه ينبغي علينا أن نخبرهم بالحقيقة. فمن أين يتأتى لهم معرفة الطريقة التي ينبغي أن يتم تصميم البرنامج بها؟ إنهم ليسوا خبراء التحفيز. فكيف يتأتى لهم أن يطلبوا شيئاً لا يفهمونه بشكل تام؟"

كنا نخاف من أن مسئولي الولاية يمكن أن يشعروا بأننا ندينهم أو ننتقدهم ومن ثم يمنحوا التعاقد لشخص آخر. لقد كانت مخاطرة كبيرة، خصوصاً مع المبلغ الهائل الذي تم عرضه. لكننا قررنا أن نقول الصدق.

رد فعل مسئولي المقاطعة أدهشنا. فبعد الاستماع إلى وجهة نظرنا، قرروا الاستعانة بنا لأننا كنا على استعداد لأن نقول الصدق. وبعد تحليل ما قلناه، وافقوا [illegible] الذين يفهمون الموقف الذي يتعاملون معه بصورة صحيحة.

والنتائج كانت مذهلة جداً لدرجة أن البرنامج الذي صممناه -برنامج Goals- تم تطبيقه من قبل برامج أخرى بالمقاطعة إضافة إلى الكثير من المؤسسات الأخرى.

ليس هناك وقت مثالي تقول فيه الحقيقة الصعبة

كما اكتشفت من تجربتي مع مكتب التعليم بمقاطعة لوس أنجلوس، فإن قول الصدق كان الفارق بين الفوز بهذا التعاقد وفقدانه. فقد كان بإمكاننا التنازل عن صدقنا، لكننا قررنا بدلاً من ذلك أن نقول الصدق عاجلاً وليس آجلاً.

إن تعلم المرء المسارعة بقول الصدق يعد إحدى أهم عادات النجاح التي ينبغي تنميتها. في الحقيقة، بمجرد أن تبدأ في طرح هذا السؤال على نفسك: "إنني أتساءل عن أفضل وقت أقول فيه الصدق"، فإن هذا بالفعل هو أفضل وقت تفعل فيه ذلك.

هل هذا سيكون غير مريح؟ يحتمل. وهل سيثير الكثير من ردود الأفعال؟ أجل. لكنه هو الشيء الصحيح الذي ينبغي أن تقوم به. عليك أن تكتسب عادة المسارعة بقول الصدق. ففي النهاية، أنت في حاجة لأن تصل إلى مرحلة تقول فيها الصدق بمجرد أن تفكر على هذا النحو. هذا هو الوقت الذي تصبح فيه جديراً تماماً بالتصديق والثقة. فما تراه هو ما تحصل عليه. والناس سوف يعرفون موقفك ومشاعرك الحقيقية. ومن ثم سيكون بإمكانهم الاعتماد عليك والثقة بك عند تعبيرك عن آرائك.

"لا أريد أن أجرح مشاعرهم"

في كثير من الأحيان يتعلل الناس بعذر مفاده أنهم لا يريدون أن يجرحوا مشاعر شخص آخر. وهذا يعد كذباً. إذا كنت تشعر بأنك تفكر على هذا النحو، فما يحدث في حقيقة الأمر هو أنك تحمي نفسك من مشاعرك الشخصية. فأنت تتجنب ما سوف تشعر به عندما يغضب منك هذا الشخص. هذه طريقة الجبناء في الهروب، وهي ببساطة تؤجل كشف جميع أوراقك على طاولة اللعب.

هذا يشمل إخبار الأطفال الصغار بأنك انفصلت عن زوجتك أو بأن الأسرة سوف تنتقل إلى تكساس لأن الأب قد حصل على وظيفة جديدة وأيضاً إعلانك لحقيقة أنك سوف تضطر إلى تسريح عدد من الموظفين وأنك لن تخرج مع الأسرة في رحلة هذا العام وأنك لن تكون قادراً على توصيل الطلب في الموعد الذي وعدت به وأنك ضيعت مدخرات الأسرة في صفقة خاسرة.

إخفاء الحقيقة دائماً يؤدي إلى آثار عكسية وعواقب وخيمة. وكلما طالت مدة إخفائك لها، زاد الضرر الذي يلحق بذاتك وبالآخرين المعنيين بالأمر.

لن ترغب في سماع هذا، ولكن...

لا أريد أي شخص إمعة بيننا، إنني أريد أشخاصاً يقولون الصدق حتى وإن كلفهم ذلك فقدان وظائفهم.

صمويل جولدوين

شارك في تأسيس استديوهات مترو–جولدوين–ماير

ماريلين تام كانت تعمل مديرة لأحد الأقسام وتشرف على عمليات ٣٢٠ متجراً تابعاً لِليلز أوتبوست في عام ١٩٨٦ عندما أخبرتها صديقتها بأن شركة نايك كانت تخطط لفتح متاجر جديدة تابعة لها وبأن المدير التنفيذي فيل نايت كان مهتماً بتعيينها للإشراف على المهمة الجديدة. شركة نايك كانت محبطة لأن متاجر الأحذية الرياضية مثل فوت لوكر لم تكن تعرض منتجاتها بطريقة تعكس ماركة الشركة الشهيرة. ولأن ماريلين رأت أن العمل لصالح شركة نايك يمكن أن يكون بمثابة فرصة عظيمة، فإنها قامت ببعض الأبحاث قبل لقائها بفيل عن طريق زيارة عدد من المتاجر المختلفة التي تحمل شعار نايك حتى تكون على استعداد لتصميم عرض تقدمه لفيل عن الكيفية التي يمكن بها تأسيس متجر تفخر شركة نايك في أن تقدمه للعالم.

وبينما كانت تجري أبحاثها، اكتشفت ماريلين شيئين: الأحذية والجوارب الرياضية كانت جيدة. فقد كانت عملية ومتينة ومسعرة بشكل جيد. لكن الملابس الرياضية لم تكن متسقة في الجودة أو الحجم أو المتانة، كما أنها كانت تفتقر إلى التكامل وانسجام الألوان. كما عرفت ماريلين لاحقاً أن خط ملابس نايك جاء استجابة لمطالب المستهلكين لمزيد من الملابس التي تحمل شعار نايك. ولم يتم التفكير فيه بطريقة متسقة. فكل ما فعلته نايك أن قامت بشراء سلع وبضائع ووضعت ماركتها عليها. والشركة كانت تشتري الملابس من شركات مصنعة مختلفة دون أي معايير محددة للجودة أو الحجم أو اللون. وهذه المنتجات لم تكن تعكس بالفعل هذه الماركة الشهيرة.

مشكلة ماريلين كانت تتمثل في أن رغبتها في العمل لصالح شركة نايك كانت تتصارع مع حكمها السديد على المنتجات. فقد كانت تخشى ألا تحصل على الوظيفة إذا أخبرت فيل بأن المنتج لم يكن متناسباً أو متسقاً مع صورة الماركة وأنه ينبغي ألا يعرض في المتاجر.

وفي النهاية عندما قابلت ماريلين فيل نايت في أوريجون، كانت المحادثة المبدئية عن إمكانية فتح متجر جديد مثيرة. لكن كما كشفت المحادثة، زاد عدم ارتياح ماريلين لأنها كانت تعرف أنها كانت في حاجة لأن تخبر فيل بالحقيقة المتعلقة بجودة المنتجات واعتقادها بأن المتاجر سوف تفشل إذا قاموا بتنفيذ المشروع دون وضع خط إنتاج متقن ومتكامل أولاً. ولكنها كانت مترددة لأنها كانت تخاف من أن يبحث عن شخص [illegible]

المتاجر الجديدة. وبعد ساعتين، صرحت برأيها في النهاية وأخبرت فيل بأن أحذية نايك عظيمة، ولكن إذا كانوا يريدون أن يأسسوا متاجر تقوم على أساس الملابس والملحقات، حتى بالرغم من أن الملابس كانت تمثل عاملاً بسيطاً جداً –فقط ٥٪ من إجمالي مبيعات الشركة– فإنها ستمثل أكثر من نفس معروضات المتجر. لقد أخبرته بأنها تعتقد أن المتاجر يمكن أن تفشل لأن المنتجات لن تعكس ما ترمز إليه نايك.

وحدث ما كانت تخشاه، فقد أنهى تصريحها برأيها المحادثة بسرعة. وعادت جواً إلى كاليفورنيا وهي تتساءل عما إذا كانت قد فعلت الشيء الصحيح أو لا. لقد كانت تشعر أنها قد فقدت على الأرجح فرصة الحصول على الوظيفة هناك، لكنها كانت تشعر بالرضا لأنها قالت الصدق.

وبعد أسبوعين لاحقاً، اتصل بها فيل نايت وأخبرها بأنه أعاد التفكير فيما قالته، وقام ببحثه الخاص على جودة السلع المعروضة، ووافقها على تقييمها للموقف. وعرض عليها وظيفة أول نائب رئيس لنشاط الملابس والملحقات. لقد أخبرها قائلاً: "أنت مسئولة عن إصلاح البضائع والسلع أولاً، وبعد ذلك سوف نقوم بفتح المتاجر".

ربما تعرف أن بقية القصة شيء رائع سجله التاريخ. فبالرغم من قرار تأجيل فتح متاجر نايك لمدة عامين، نشاط الملابس حقق نمواً ضخماً، والمتاجر الجديدة ساعدت نايك على التوسع وعلى المزيد من التميز.

المبدأ

٥١

تحدث بوعي

التفكير في الكلمة قبل التفوه بها يمكن أن يقودك إلى الحرية الشخصية والنجاح الهائل والتميز؛ فمن الممكن أن يخلصك من جميع مشاعر الخوف ويحولها إلى مشاعر بهجة وحب.

دون ميجول رويز
مؤلف The Four Agreements.

معظمنا ينطق بالكلمة دون أي وعي. فقلما نتوقف لنفكر فيما سنقوله. فأفكارنا وآراؤنا وأحكامنا ومعتقداتنا تنساب على ألسنتنا دون اهتمام أو وعي بمدى الضرر أو النفع الذي يمكن أن تحدثه.

ومن ناحية أخرى، الناجحون من الناس يسيطرون سيطرة تامة على ألسنتهم. فهم يعرفون أنهم إن لم يتحكموا في كلامهم، فإن كلامهم سوف يتحكم فيهم. إنهم يكونون على وعي بالأفكار التي يفكرون فيها والكلمات التي ينطقون بها، سواءً بشأن أنفسهم أو الآخرين. هم يعرفون أنهم يحتاجون إلى النطق بالكلمات التي تعزز من تقديرهم لذاتهم وثقتهم بأنفسهم وتبني العلاقات وتصنع الأحلام، كلمات التأكيد على الذات والتشجيع والتقدير والحب والقبول والرؤية والقدرة على تحقيق الأهداف.

والتحدث بوعي هو التحدث من أسمى جانب في ذاتك. إنه يعني التحدث بقصد وعزم. ويعني أن كلماتك تنسجم مع ما تقول إنك تريد تحقيقه، رؤيتك وأحلامك.

كلمتك لها تأثير

عندما تتحدث بوعي، يكون لكلماتك تأثير ليس فقط عليك ولكن على الآخرين أيضاً. فالتحدث بوعي معناه النطق بالكلمات الصادقة التي ترفع المعنويات وتعزز من قيمة الآخرين.

وبينما تتعلم الكيفية التي تتحدث بها بوعي، سوف تكتشف أن الكلمات هي أيضاً أساس جميع العلاقات. فالطريقة التي أتحدث بها إليك وعنك تحدد مدى جودة علاقاتنا.

ما تقوله للآخرين يصنع تأثيراً في العالم

لا تدع أي كلمات فاسدة تخرج من فيك، واحرص على النطق بالكلمات التي تزيد الآخرين بصيرة ووعياً وتغرس الفضيلة في نفوس السامعين.

حكيم

الناجحون من الناس ينطقون بكلمات يشركون من خلالها غيرهم ولا يفصلونهم بها عنهم، وينطقون بكلمات تنطوي على القبول وليس فيها أي نبذ أو إعراض، ويتفوهون بكلمات تحمل معاني التسامح لا بكلمات تنطوي على إجحاف أو إيذاء.

وإذا عبرت عن حبي وقبولي لك، فسوف تشعر بالحب نحوي. وإذا عبرت عن إدانتي واحتقاري لك، فسوف تدينني وتحتقرني في المقابل. وإذا عبرت عن امتناني وتقديري لك، فسوف تعبر عن امتنانك وتقديرك لي. وإذا نطقت بكلمات تنطوي على كراهيتي لك، فمن المرجح أنك سوف تكرهني.

الحقيقة أن كلماتك تطلق رسالة تثير رد فعل لدى الآخرين. وعادة ما يكون رد الفعل مضاعفاً. فإذا كنت وقحاً أو ضيق الصدر أو متغطرساً أو عدوانياً، فيمكنك أن تتوقع سلوكاً سلبياً في المقابل.

كل شيء تقوله يحدث تأثيراً في العالم. وكل شيء تقوله لشخص ما يحدث تأثيراً في هذا الشخص. عليك أن تعرف أنك تحدث بكلماتك دوماً تأثيراً ما، إيجابياً أو سلبياً.

اسأل نفسك دائماً: هل ما أريد أن أقوله سيعزز من رؤيتي ورسالتي وأهدافي؟ وهل هو سيرفع معنويات السامع؟ وهل سيلهم ويحفز الآخرين؟ وهل سيزيل الخوف ويحقق الأمان والثقة؟ وهل سيبني تقدير الذات والثقة بالنفس والاستعداد للمغامرة واتخاذ الإجراءات؟

كف عن الكذب

كما الحال في السلوك السلبي، عندما تكذب لا تنفصل عن الجانب الأسمى من ذاتك فحسب، ولكنك تتعرض لمخاطر كثيرة إذا اكتُشفت حقيقتك ودُمرت ثقة الآخرين بك أكثر.

بالنسبة لسلسلة "شربة دجاج للروح"، اتبعنا سياسة أساسها أنه فيما عدا القصائد والقصص التي من الواضح أنها رمزية أو خرافية، جميع القصص التي أوردناها في كتب "شربة دجاج للروح" حقيقية. هذا مهم بالنسبة لنا لأنه إذا كانت القصة ملهمة، فنحن نريد من القارئ أن يقول في نفسه: "إذا كان هؤلاء قد استطاعوا أن يفعلوا ذلك، فأنا أيضاً أستطيع".

من وقت لآخر، نكتشف أن أحد المساهمين اخترع قصة من وحي خياله. وفي كل مرة كان [illegible] دام المزيد من قصص هذا الكاتب. فنحن لا نثق بمثل هؤلاء

الكتاب. فكلامهم ليس صادقاً.

في الواقع، الكذب يأتي نتيجة لضعف تقدير الذات، الاعتقاد بأن قدراتك ليست كافية للحصول على ما تريد. والكذب يقوم أيضاً على أساس الاعتقاد الزائف بأنك لا تستطيع التعامل مع عواقب معرفة الناس بحقيقة أمرك، وهذه ببساطة طريقة أخرى تقول بها ليست إمكانياتي كافية.

عندما تنم على شخص لدى شخص آخر، فإن نميمتك هذه قد تقوي علاقتك مؤقتاً بهذا الشخص، لكنها تترك انطباعاً دائماً لديه مفاده أنك من نوعية الأشخاص الذين يغتابون غيرهم وينمون عليهم. وهذا الشخص سوف يتساءل دائماً -حتى وإن كان ذلك على مستوى اللاشعور- متى سيصبح هو هدفاً لنميمتك هذه. سوف يدمر سلوكك هذا شعوره بالثقة العميقة بك.

ما تقوله عن الآخرين له أهمية أكبر

إذا تأملنا مسيرة التاريخ، فإن أعظم وأفضل المعلمين الروحانيين حذرونا من النميمة وإدانة الآخرين. وذلك يرجع إلى أنهم كانوا يعرفون مدى التدمير الذي يحدثه الكذب. فحروب نشبت بسبب كلمات. وأناس قُتلوا بسبب كلمات. وصفقات خُسرت بسبب كلمات. وزيجات دُمرت بسبب كلمات.

والأمر لا يقتصر على ذلك فحسب، لكن النميمة والإدانة تؤثران عليك أنت أيضاً، فعواقبهما السلبية سترتد عليك وتعوقك عن تحقيق هدفك أو الوصول إلى ما تصبو إليه.

وحتى بدون التفوه بأي كلمة، يمكن أن يلتقط الناس شحنتك السلبية والانتقادية نحوهم. فما تقوله عن الآخرين يشق طريقه ويعود إلى الشخص الذي تتحدث عنه. في كثير من الأوقات، الناس المهتمون بي والحريصون علي يتصلون بي ليخبروني بأن شخصاً ما أعرفه قال شيئاً سلبياً عني. ما أثر ذلك على علاقتي بهم؟ إن هذا يحدث شرخاً في العلاقة.

إضافة إلى ذلك، تعلمت من خلال التجربة العملية أنه عندما أنم على شخص آخر، فإن هذا (١) يثبط عزيمتي في نفس اللحظة و(٢) يركز انتباهي على شيء لا أريده في حياتي بدلاً من تحقيق المزيد مما أريده بحق و(٣) يضيع طاقتي هباءً. لقد أدركت أنني أستطيع استخدام قواي العقلية واللفظية من أجل تحقيق المزيد مما أريده بالفعل عن طريق تركيز طاقة وتأثير كلماتي على ما يفيد وينفع.

للتحدث بمزيد من الوعي عند مخاطبة الآخرين:

- اقطع على نفسك عهداً بأن تفكر فيما تقول عند حديثك مع الآخرين.
- اجتهد في تقدير شيء ما يتعلق بكل شخص تتحاور معه.
- قم بتحري الصدق في كل تفاعلاتك وحواراتك وتعاملاتك مع الآخرين. اقطع على

نفسك عهداً بأن تلتزم الصدق لمدة يوم ثم يومين متتاليين ثم الأسبوع بأكمله. وإذا تعثرت، فابدأ من جديد. استمر في تدريب نفسك على ذلك.

- اجعل الهدف من كل تفاعل وحوار مع الآخرين أن ترفع معنوياتهم بطريقة ما. لاحظ ما تشعر به عندما تفعل ذلك.

غالباً ما نستخدم الكلمات بطريقة مدمرة لا لأننا أشخاص سيئون ولكن لمجرد أننا لا ننتبه لما نقول. فلم يعلمنا أحد مدى تأثير الكلمات.

كلام عقيم

علمت مدى تأثير الكلام العقيم أثناء عامي الأول من تدريسي بإحدى المدارس الثانوية في عام ١٩٦٨. ففي أول يوم من الدراسة، دخلت إلى حجرة المعلمين قبل أن يبدأ اليوم الدراسي. أحد المعلمين الأقدم مني بالمدرسة اقترب مني وقال لي: "أرى أن ديفون جيمس بأحد الفصول التي تدرس لها التاريخ. لقد كنت أدرس لفصله مادة التاريخ العام الماضي. إنه بمثابة مشكلة حقيقية. حظ سعيد!"

يمكنك أن تتخيل ما حدث عندما دخلت الفصل ورأيت ديفون جيمس. كنت أقوم بفحص كل حركة وسكنة تصدر عنه. وكنت أنتظر منه إظهار أي إشارات إزعاج أو شغب كما وعدني بذلك زميلي. ديفون لم يحظ بأي فرصة. فهو بالفعل تم تصنيفه وانتهى الأمر. وكان بالفعل لدي صورة عنه حتى قبل أن يتفوه بكلمة واحدة. بل إنني دون شك كنت أرسل إليه رسالة لا شعورية مفادها: أعرف أنك طالب مشاغب. هذا هو تعريف الإجحاف، التحامل على شخص قبل أن تمنح حتى نفسك فرصة التعرف عليه.

لقد تعلمت ألا أسمح لأي معلم أو أي شخص آخر بهذا الخصوص بأن يخبرني بطبيعة شخص آخر قبل أن أتعرف على هذا الشخص بنفسي. وتعلمت الاعتماد على ملاحظاتي الشخصية. أيضاً أدركت أنه إذا قمت بمعاملة جميع الناس باحترام وأظهرت لهم من خلال كلامي وأفعالي أن لدي توقعات وآمالاً كبيرة أعلقها عليهم، فإنهم في الغالب سيرقون إلى هذا المستوى الإيجابي من التوقع.

بالطبع أكبر خسارة تتكبدها من النميمة هي أنها تسلبك صفاء الذهن. والأشخاص الذين يتحدثون بوعي، يرون العالم بمزيد من الوضوح. فهم يفكرون بمزيد من الوضوح ومن ثم يمكن أن يكونوا أكثر فعالية في قراراتهم وأفعالهم. في كتابه The Four Agreements، دون ميجول رويز يشبه النميمة بإطلاق فيروس كمبيوتر في عقلك، مما يجعل تفكيرك مشوشاً على نحو دائم.

فيما يلي بعض الطرق العملية التي تكف بها نفسك عن النميمة وتبغض الآخرين في القيل والقال:

١. قم بتغيير الموضوع.
٢. قل شيئاً إيجابياً عن الطرف الآخر.
٣. انسحب من المحادثة.
٤. اصمت.
٥. عبر بوضوح عن أنك لن تشارك في نميمة على أشخاص آخرين.

راجع أفكارك ومشاعرك

متى تعرف أنك تحدثت بوعي؟ عندما تشعر بالرضا والسعادة والفرح والهدوء والسكينة. وإذا لم تشعر بهذه الأشياء، فعليك أن تراجع أفكارك وحوارك مع ذاتك وتواصلك الكلامي والمكتوب مع الآخرين.

وعندما تصبح أكثر وعياً بكلامك، سوف تبدأ في رؤية التغييرات التي تحدث في جميع جوانب حياتك.



عندما تشك، تحقق من الأمر

قد يكون هناك بديل ما للحقائق الثابتة، ولكن إذا كان هناك بديل لها، فليس لدي أي فكرة عن هذا البديل.

جيه. بول جيتي
مؤلف How to Be Rich

الكثيرون جداً من الناس يضيعون أوقاتهم ومواردهم الثمينة في التساؤل عما يعتقده أو يفعله أو يقصده الآخرون. وبدلاً من مجرد طلب توضيح منهم، هم يفترضون افتراضات –وعادة ما تكون هذه الافتراضات ضد أنفسهم– ثم يتخذون قرارات تقوم على أساس تلك الافتراضات.

لكن الناجحين من الناس لا يضيعون الوقت في سؤال أنفسهم أو افتراض افتراضات. فببساطة هم يتحققون قائلين: "إنني أتساءل عما..." أو "هل هناك بأس إذا...؟" أو "هل تشعر بـ...؟" هم لا يخافون من النبذ أو الإعراض، لذلك هم يسألون.

الناس يتخيلون الأسوأ دائماً عندما لا يعرفون الحقيقة

ما هي المشكلة الأساسية في افتراض أي شيء؟ إنها تتمثل في أن الناس عادة ما يكونون في أشد حالات الخوف مما لا يعرفونه. وبدلاً من التأكد والتحقق، يفترضون حقائق قد لا يكون لها وجود، ثم بعد ذلك يصدرون أحكاماً مسبقة حول هذه الافتراضات. هم يتخذون قرارات سيئة بناءً على هذه الافتراضات أو الشائعات أو بناءً على آراء الآخرين.

تأمل الاختلاف عندما تكون ملماً بكافة الحقائق –الحقائق الفعلية– الخاصة بموقف أو شخص أو مشكلة أو فرصة ما. حينئذٍ تستطيع أن تتخذ قرارات وإجراءات على أساس واقعي وليس على أساس ما تفترضه.

أذكر إحدى حلقات البحث التي قمت بإجرائها ذات مرة والتي بدا فيها أحد الحاضرين كما لو لم يكن يرغب في الحضور. كان يجلس في مؤخرة القاعة. وكان مشبكاً ذراعيه على صدره. لقد كان مقطباً جبينه وبدا عليه أنه كان كارهاً لكل كلمة أتفوه بها. لقد علمت أنه إذا لم أكن يقظاً، فربما ينتهي الأمر بأن أركز عليه وعلى عدائه الظاهر، على حساب بقية الحاضرين في القاعة.

وكما يمكن أن تتخيل، ليس هناك متحدث يريد أن يسمع أن أحد أفراد الجمهور أُجبر على الحضور إلى حلقة البحث من قبل رئيسه أو أنه غير سعيد بما يتم تقديمه في الندوة أو -الأسوأ من ذلك- أنه يكره المتحدث نفسه. فبناءً على لغة جسد هذا المشارك، كان من السهل أن أفترض أحد تلك الأشياء.

لكنني قمت بالتحقق بدلاً من ذلك.

لقد اقتربت منه أثناء الاستراحة الأولى وقلت له: "لا يمكنني أن أمنع نفسي من ملاحظة أنك على ما يبدو غير شاعر بالارتياح في هذا المكان. إنني أتساءل عما إذا كانت ورشة العمل هذه غير مفيدة بالنسبة لك. أو ربما يكون رئيسك قد أجبرك على الحضور هنا دون رغبة منك في ذلك. أنا معني فعلاً بهذا الأمر".

عند ذلك تغير سلوكه تماماً وقال لي: "لا. إن كل ما تقوله يعجبني. لكنني أشعر بأنني أعاني من نزلة برد. إنني لم أرد أن أبقى في البيت وتفوتني هذه الندوة، لأنني كنت أعلم مدى النفع الذي سيتحقق من ورائها. صحيح أنني وجدت مشقة بالغة في الحضور هنا، ولكن الأمر جدير بالجهد لأنني أستفيد الكثير جداً".

يا للدهشة. فلو أنني لم أسأل هذا الشخص، لكان من الممكن أن أفسد يومي بأكمله مفترضاً الأسوأ.

كم مرة قمت فيها بافتراض افتراضات -جيدة أو سيئة- دون التحقق منها؟

هل تفترض دون تحقق أن جميع الفرق المشاركة في مشروع خاص واجب التنفيذ سوف تنجز المهام المطلوبة منها في الوقت المحدد؟ هل تفترض دون تحقق أن ما توفره لفريق عملك هو ما يحتاجون إليه فعلاً؟ هل تفترض دون تحقق في نهاية اجتماع معين أن جميع الحاضرين يعرفون تماماً مسئولياتهم وموعد الانتهاء من تنفيذ الإجراء المطلوب من كل منهم؟

تخيل مدى السهولة التي تتحقق عندما لا تفترض افتراضات وتقول بدلاً من ذلك: "جون، سوف تنتهي من التقرير بحلول يوم الجمعة القادم. أليس كذلك؟ وأنت يا ماري، سوف تنتهين من إعداد العرض التقديمي في الساعة الخامسة من مساء يوم الثلاثاء. أليس كذلك؟".

عادة نكون مترددين للغاية عندما نخشى أن نكتشف شيئاً سيئاً

عادة ما نعرض عن التحقق أو التأكد عندما نفترض الأسوأ. فببساطة نحن نكون خائفين من سوء ما قد نكتشفه. فإذا وصلت مثلاً إلى البيت من العمل ووجدت زوجتي غاضبة، فمن السهل أن أفترض أنها غاضبة مني. وبالرغم من أنني يمكن أن أسير على أصابع قدمي، معتقداً أنني قد

ارتكبت خطأ ما ومتوقعاً ثورة غضب من قبلها، تخيل كم يمكن أن تتحسن علاقتنا إذا قلت لها ببساطة: "يبدو أنك غير سعيدة. ما الذي جرى؟"

في اللحظة التي تبدأ فيها بالتحقق من الأمر، يحدث شيئان.

أولاً: أنت تكتشف الحقائق الفعلية. هل أنت ارتكبت خطأ بالفعل أم أنها تلقت لتوها مكالمة هاتفية بغيضة من أختها؟ وثانياً: يكون لديك الاختيار في أن تفعل شيئاً حيال ذلك -أقصد مساعدتها على تغيير حالتها المزاجية- إذا عرفت حقيقة ما يجري.

نفس هذا الشيء ينطبق على الأشياء التي يمكن أن تحسن جودة حياتك. فربما تفترض أنه ليس هناك سبيل للحصول على تذكرة لإحدى المباريات في هذا التوقيت المتأخر أو أنه لن يتم قبولك في برنامج الفنون هذا أو أنك لا تستطيع أن تتحمل تكاليف هذه الحفلة التي يمكن أن تكون رائعة إذا أقمتها في بيتك.

الأسهل بكثير أن تسأل. تحقق من الأمر مستخدماً عبارات مثل "إنني أتساءل عما إذا كان..." و"هل هناك بأس إذا..." و"هل تشعر بـ..." و"هل هناك إمكانية لـ..." و"ما الذي يتعين علي القيام به حتى..." و"ما الذي يتعين أن يحدث لك حتى تكون قادراً على..." وما إلى ذلك.

هل تقصد...؟

هناك طريقة أخرى للتأكد من صحة افتراضاتك وهي أن تستخدم أسلوباً أقوم بتدريسه في جلسات تدريب الأزواج والذي يمكن أن تسهم في تحسين التواصل في علاقاتك.

إنني أطلق عليه طريقة "هل تقصد؟"

هب أن زوجتي تطلب مني مساعدتها في تنظيف الجراج يوم السبت.

وقلت لها: "لا".

حينئذٍ سوف تفترض زوجتي على الفور أنني غاضب منها وأنا لا أهتم برغباتها وأنني لست حريصاً على المكان الذي توضع فيه سيارتها وما إلى ذلك. لكن بطريقة "هل تقصد؟"، هي لا تفترض شيئاً ولكنها تسألني عما أفكر فيه بدلاً من ذلك.

"جاك، هل تقصد أنك لن تساعدني في هذه المهمة وستتركني أؤديها بنفسي؟"

"لا. أنا لا أقصد ذلك".

"هل تقصد أنك سوف تقوم بشيء آخر؟"

"لا. أنا لا أقصد ذلك أيضاً".

"هل تقصد أنك مشغول يوم السبت وقد خططت للقيام بشيء لست على علم به؟"

"نعم. هذا هو ما أقصده فعلاً. أنا آسف لأنني تأخرت في إخبارك بذلك. لقد نسيت".

أحياناً، لا يصرح الناس فوراً بالأسباب الكامنة وراء إجاباتهم. فكل ما هنالك أنهم يقولون "لا" دون أي توضيح أو تفسير لمواقفهم. والرجال يغلب عليهم ذلك. ففي حين أن النساء يعطين [illegible] الأسباب التي تقف وراء رفضهن. غالباً ما يعطي الرجال النتيجة النهائية دون

تفاصيل. وتوجيه سؤال يبدأ بـ "هل تقصد...؟" سوف يمنحك المزيد من الوضوح حتى لا تترك وأنت تضرب أخماساً في أسداس متسائلاً عن حقيقة ما يجري.

التحقق من الأمور يسهم في نجاحك

التحقق من الافتراضات يحسن من تواصلك وعلاقاتك وجودة حياتك وعلى وجه الخصوص نجاحك وإنتاجيتك في موقع العمل. وتبدأ في الحصول على نتائج أفضل. وتكون حريصاً على التأكد من كل شيء. فأنت لا تفترض أن الناس سوف يفعلون الأشياء التي لم يفعلوها. فعندما تلمح أي إشارة تدل على أن باربرا لن تنهي المطلوب منها في الوقت المحدد تتصل بها لتتأكد منها بنفسك.

دابليو. إدواردز دمينج خبير الأنظمة المتألق الذي ساعد صناع السيارات والإلكترونيات والبضائع الأخرى في اليابان بعد الحرب العالمية الثانية لتصبح أفضل من أي دولة أخرى على ظهر الأرض، قال ذات مرة إن فترة الـ ١٥٪ الأولى من أي مشروع هي الأهم. ففي هذه الفترة تكون في حاجة إلى الاستيضاح وجمع المعلومات والتحقق من الأمور المختلفة.

فمثلاً عندما تدخل في علاقة عمل، فأنت تحدد في البداية –فترة الـ ١٥٪ الأولى– كيف ستعمل أنت والطرف الآخر سوياً وكيف ستقومان بحل النزاعات وما هي استراتيجية الانسحاب إذا أراد أحد الطرفين الخروج من علاقة العمل وما هي المعايير التي يتم بناءً عليها تحديد ما إذا كان أحد الطرفين لا يلتزم بما هو مطلوب منه في علاقة العمل وما إلى ذلك.

معظم النزاعات التي تنشأ لاحقاً في العلاقات تحدث لأن الأطراف المشاركة فيها يفترضون افتراضات خاطئة دون التحقق منها. فهم يخفقون في تبين جميع الأمور أولاً. وهم يخفقون في استيضاح الأمور بشأن اتفاقاتهم.

دمينج قال أيضاً إنه في بداية أي مشروع، يندفع الكثيرون جداً من الناس دون الحقائق؛ أي دون حتى معرفة الطريقة التي يقيسون بها النجاح. فكيف سيتأتى لك معرفة أنك قد نجحت؟ هل تبني مشروعك لمجرد تحقيق المكاسب المالية أم من أجل تحقيق هدف اجتماعي ما أم من أجل بيعه في النهاية لتحقيق أرباح هائلة تعينك على التقاعد في سن مبكرة أم من أجل استخدامه كمنصة سياسية أو من أجل حل مشكلة معينة في العالم؟ ما هو هدفك؟ وما هي قيمك الأساسية؟ وما هي استراتيجيتك للخروج من المجال؟

مساحة بين القواعد

بالطبع قاعدة الـ ١٥٪ تنطبق أيضاً على أي هدف شخصي يمكن أن يكون لديك. هل تتذكر تيم فريس الملاكم الذي فاز بالبطولة الأمريكية بستة أسابيع فقط من التدريب؟ القصة وراء هذا الإنجاز هي أنه لم يفترض أي شيء بشأن قواعد الملاكمة لكنه بدلاً من ذلك تحقق بنفسه منها.

وعلم من خلال بحثه أنه إذا ألقيت خصمك خارج الحلبة مرتين في جولة واحدة، فإنك تكون أنت الفائز بالمباراة.

ففيما يتعلق بالملاكمة، معظم الناس لا يفكرون سوى في الضرب والركل. أما فريس فقد أصبح ملاكماً بالتدريب. لذلك أخبر مدربه قائلاً: "لا تعلمني كيف أوجه الضربة القاضية للطرف الآخر. علمني الكيفية التي ألقي بها الخصم خارج الحلبة وفي نفس الوقت لا أعطيه فرصة لأن يوجه لي الضربة القاضية". تلك هي الطريقة التي فاز فيها بالبطولة. لقد حدد الفارق بين القواعد الفعلية والأشياء التي يفترض الناس أنها بمثابة قواعد.

في الحياة، هناك الكثير من الحالات التي يكون فيها مساحة للتحايل على القواعد. فإذا افترضت أنك لا تستطيع إنجاز شيء ما ولم تسأل، فربما كان من الممكن أن تحقق النجاح بسهولة من خلال ثغرة معينة أو حقيقة مخبوءة يُكشف النقاب عنها فقط عندما تبحث وتتحقق.

المبدأ

٥٣

امنح التقدير بشكل غير عادي

هناك حاجة إلى الحب والتقدير في هذا العالم أكثر من الحاجة إلى الخبز.

الأم تريزا

حائزة على جائزة نوبل في السلام

إلى الآن لم أجد إنساناً، أياً كان مركزه، لا يبذل جهداً أكبر ولا يؤدي عمله بشكل أفضل في ظل تقدير الآخرين له مقارنة بحاله إذا قوبل بالنقد.

تشارلز شواب

صاحب شركة كبرى للخدمات المالية

إحدى الدراسات الحديثة في مجال الإدارة كشفت أن ٤٦٪ من الموظفين الذين يتركون شركة ما يفعلون ذلك لأنهم يشعرون بعدم التقدير، و٦١٪ قالوا إن رؤساءهم لا يمنحونهم اهتماماً كبيراً كأشخاص، و٨٨٪ قالوا إنهم لا يتلقون ثناءً على العمل الذي يؤدونه.

رسالة البريد الإلكتروني التي سترد بعد قليل تعد مثالاً على مدى تأثير التقدير والفارق الذي يمكن أن يحققه. في العيد العاشر لكتاب "شربة دجاج للروح"، شركة هيلث كوميونيكاشنز التي نتعامل معها في نشر كتبنا أقامت حفلاً وصممت عرضاً للشرائح يتناول أبرز الأحداث التي لا تنسى من العقد الماضي. راندي زيتلين فيلدمان من شركة النشر هي التي أبدعت هذا العرض، وقد بعثت إليها بباقة زهور تقديراً لها على عرضها الرائع. فيما يلي رسالة البريد الإلكتروني التي تلقيتها في المقابل والتي كانت بعنوان "لم أشعر بتقدير كهذا من قبل".

عزيزي جاك،

شكراً جزيلاً على باقة الزهور الرقيقة التي تلقيتها اليوم. لقد تأثرت بالهدية كثيراً ولم

أستطع تصديق حقيقة أن هذه الزهور الجميلة الرائعة من أجلي. لقد شرفت بالعمل معك على مدى الأعوام الثمانية الماضية.

أشعر بالروعة لأنني شاركت (ولو بقدر ضئيل) في واحدة من أكثر سلاسل الكتب نجاحاً.

لقد كان الأمر ممتعاً للغاية على مدار السنين السابقة وقد سعدت فعلاً بكل دقيقة مع فريق عملك.

أشعر بأنني محظوظة وأريد أن أشكرك مرة أخرى من أجل تفكيرك في.

فباقة الزهور تلفت انتباه كل من يمر بمكتبي. فمعظم الناس يريدون أن يعرفوا بالضبط ما فعلته كي أحظى بهذه الزهور الجميلة... أنا أخبرهم بأن الأمر كله أساسه الحب!

أشكرك مرة أخرى.

مع خالص حبي وتقديري

راندي

لم أصادف في حياتي شخصاً يشكو لأنه يتلقى الكثير جداً من التقييم الإيجابي. هل صادفت أنت؟ في الحقيقة العكس هو الصحيح.

سواء كنت رجل أعمال أو مديراً أو معلماً أو أباً أو أماً أو مدرباً أو صديقاً، إذا كنت تريد أن تكون ناجحاً في تعاملاتك مع الآخرين، فينبغي أن تجيد فن التقدير.

تأمل هذا: في كل عام، تجري إحدى المؤسسات الاستشارية في مجال الإدارة دراسة استطلاعية تشمل ٢٠٠ شركة حول الأمور التي تحفز الموظفين. وعندما يتم إعطاء الموظفين قائمة تضم عشرة أشياء يكون لها أبلغ الأثر في تحفيزهم، دائماً ما يضع الموظفون التقدير في مقدمة القائمة. وعندما يُطلب من المديرين ترتيب نفس القائمة، قام المديرون بوضع التقدير رقم ثمانية. ليس هناك توافق بين الوجهتين، كما هو مبين في الجدول التالي.

١٠ طرق لمنح الموظف تحفيزاً حقيقياً

الموظفون	المديرون
التقدير	الأجور الجيدة
الشعور بالمشاركة	الأمان الوظيفي
فهم الموقف	فرص الترقية
الأمان الوظيفي	ظروف العمل الجيدة
الأجور الجيدة	العمل الممتع
العمل الممتع	الولاء من قبل الإدارة
فرص الترقية	النظام الحكيم
الولاء من قبل الإدارة	التقدير
ظروف العمل الجيدة	فهم الموقف
النظام الحكيم	الشعور بالمشاركة

من المثير أن تلاحظ أيضاً أن العوامل الثلاثة الأكثر تحفيزاً من وجهة نظر الموظفين –التقدير والشعور بالمشاركة وفهم الموقف– لا تكلف أي شيء من المال، كل ما هنالك أنها تحتاج إلى لحظات قليلة من الوقت والاحترام والفهم.

ثلاثة أنواع من التقدير

من المهم أن نميز بين ثلاثة أنواع مختلفة من التقدير؛ السمعي والبصري والحسي. تلك هي الطرق الثلاث المختلفة التي يتلقى بها المخ المعلومات، وكل إنسان لديه نوع سائد يفضله. والأشخاص الذين يعتمدون في تلقيهم على السمع يحتاجون إلى أن يسمعوا التقدير، ومن يعتمدوا في تلقيهم على الرؤية يحتاجون إلى أن يروا التقدير ومن يعتمدون على الحس يحتاجون إلى أن يشعروا به. فإذا أعطيت تقييماً بصرياً لشخص يعتمد أكثر في تلقيه على السمع، فلن يتحقق نفس التأثير. فربما يقول هذا الشخص: "إنه يرسل لي خطابات وبطاقات ورسائل إلكترونية، لكنه لم ينفق من وقته أبداً كي يأتيني ويخبرني بنفسه".

لكن الأشخاص الذين يعتمدون في تلقيهم على الرؤية أكثر يحبون أن يتلقوا شيئاً يستطيعون رؤيته بل إنهم قد يعلقونه على ثلاجتهم. فهم يحبون الخطابات والبطاقات والزهور ولوحات الشرف والشهادات والصور، وبوجه عام هدايا من أي نوع. فهم يستطيعون رؤيتها ويحتفظون بذكراها إلى الأبد. يمكننا أن نتعرف على هؤلاء الناس من خلال لوحات بياناتهم وثلاجاتهم وجدرانهم. فهي مغطاة بالإخطارات والمعلومات التي تفيد بأن هؤلاء الأشخاص محبوبون ومقدرون.

والأشخاص الذين يعتمدون على الحس في تلقيهم يحتاجون إلى الشعور بهذا التقدير؛ كاحتضانهم أو التربيت على ظهورهم أو مصافحتهم أو القيام بشيء فعلي معهم مثل الخروج معهم لتناول الغداء أو العشاء أو اصطحابهم لمباراة بيسبول أو الخروج معهم في نزهة أو حضور إحدى الحفلات معهم.

إذا كنت تريد أن تكون محترفاً بحق في التقدير، فأنت في حاجة لأن تعرف أي نوع من التقييم يمكن أن يكون له أكبر الأثر في نفس الشخص الذي تمنحه له. إحدى الطرق السهلة تتمثل في أن تطلب من هذا الشخص أن يتذكر أكثر وقت شعر فيه بأنه محبوب. بعد ذلك اطلب منه أن يصف لك ذلك الوقت. بعد ذلك يمكنك أن تسأله أسئلة على نحو: "هل كان تقديرهم لك قولاً أم فعلاً أم شيئاً حسياً؟ هل ما أسعدك هو نظرتهم لك (بصري)، أم نبرة أصواتهم (سمعي) أم طريقة مصافحتهم لك (حسي)؟" وبمجرد أن تحدد ما إذا كان هذا الشخص في الأساس سمعياً أو بصرياً أو حسياً، فيمكنك أن توجه تقييماً لك بناءً على هذه الحقيقة.

أعرف أن زوجتي إنجا شخصية حسية في الأساس. فقد تخصصت في التربية البدنية وعملت معالجة بالتدليك ومدربة شخصية ومعلمة يوجا لسنوات عديدة. إنها تحب الخروج للتنزه وركوب الخيل والجري على الشاطئ والسباحة. وهي تحب الاستحمام لمدة طويلة

وممارسة اليوجا. هذه الأشياء تجعلها تشعر بالسعادة. وعندما تنتقي ملابسه، فإن ملمس هذه الملابس يكون بالنسبة لها أهم من مظهرها.

أفضل طريقة للتعبير عن التقدير لزوجتي هو احتضانها وتقبيلها وتدليك قدمها. إنها تشعر بأنها محبوبة للغاية عندما أخرج بالتنزه معها. وعندما أمنحها تقييماً لفظياً، فإنها تريد مني أن أجلس أمامها وأنظر في عينيها وأمسك يديها. وعندما نكون في الفراش سوياً فإن مسك يديها أمر كافٍ لجعلها تشعر بالحب والتقدير. وإذا انطلقت في تقدير مطول لها، فإنها تقاطعني في العادة عند نقطة معينة وتقول لي: "هذا هراء، فقط امسك يدي".

من ناحية أخرى، باتي أوبري، رئيسة شركتي تركز على ما هو مسموع. فهي تحب التحدث على الهاتف والاستماع إلى الإذاعة والاستمتاع بهدوء وسكون منزل فارغ. إنها بالفعل تستشعر نبرة صوتي وتفهمها. وهي تحب أن أتحدث إليها بصوت حانٍ ومهتم. فمكالمة هاتفية أقول لها فيها كلمة شكر تصنع العجائب معها.

أما أنا فذو شخصية تركز على ما هو مرئي. فأنا أحب تلقي الهدايا والبطاقات والخطابات والرسائل الإلكترونية من الأشخاص الذين أثرت في حياتهم. وعلى جدران غرفتي هناك الكثير من الصور وأغلفة الكتب والرسوم الكارتونية المتعلقة بسلسلة "شربة دجاج للروح" وأغلفة مجلات تصور كتبنا ورسوم أبنائنا. إنني أحب أن تكون الأشياء منظمة ومرتبة وجميلة وتسر العين. وأنتقي ملابسي بناءً على مظهرها. لدي صندوقان كبيران مملوءان بالخطابات وقصاصات الصحف والمجلات وأطلق عليهما صندوقي الشعور بالدف. فمجرد إخراج أي من محتوياتها والنظر فيه يمكن أن يحسن من حالتي المزاجية والنفسية.

وإحضار هدية بسيطة لي تحمل عبارة "لك مني كل شكر وتقدير" تؤثر فيّ تأثيراً بالغاً. فزوجتي تضع لي زهرة في الفازة التي على مكتبي صباحاً ويمكنني أن أنظر إليها طوال اليوم وأعرف أنها تحبني. زميلي في التأليف، مارك فيكتور هانسن، أحضر لي مؤخراً من إحدى رحلاته إلى آسيا هدية عبارة عن تمثال صغير. لقد قال لي: "لقد فكرت فيك عندما رأيتها وأردت أن أشتريها لك". وفي كل مرة أنظر إليها، أشعر بالتقدير والثناء والاهتمام.

التركيبة المثالية

عندما تكون في حالة شك، استخدم جميع أنواع التواصل الثلاثة؛ سمعي وبصري وحسي. أخبر الطرف الآخر وأظهر له وربت على كتفه. يمكنك أن تضع يديه في يديك وتنظر في عينيه مباشرة وتخبره بطريقة صادقة ومعبرة أنك تقدره وتقدر جهوده. بعد ذلك امنح هذا الشخص بطاقة أو هدية على سبيل التذكار. ويمكنك أن تضع ذراعك حول ابنك أو ابنتك بينما تسيران سوياً على الشاطئ، مخبراً إياه (أو إياها) بأنك تقدره ثم تتبع هذا بإعطائه بطاقة. بالتأكيد سوف تصل رسالتك.

ثابر إلى أن تصيب الهدف

ذات مرة قمت بحضور ورشة عمل مع د. هارفيل هنريكس الذي شارك في تأليف كتاب Getting the Love You Want: A Guide for Couples، والذي روى فيه قصة تتعلق بتعلم الطريقة الصحيحة التي كانت تريد زوجته أن يستخدمها معها كي تعلم أنه يحبها ويقدرها. فلأنها كانت تعطي الناس دائماً زهوراً كهدايا تعبيراً عن تقديرها لهم، فقد فهم أن هذه هي الطريقة التي تجدي معها. لذلك فإنه أرسل إليها باقة من الزهور. وعندما كان في طريقه إلى البيت، كان يتوقع أن يحصل منها على مكافأة مقابل هذه الهدية، كان يطمع في كلمة شكر رائعة من زوجته.

وعندما دخل البيت، لم تذكر زوجته حتى ما حدث. سألها هارفيل عما إذا كانت قد تلقت باقة الزهور، فردت عليه بالإيجاب. سألها: "ألم تعجبك؟"

"لم تعجبني على نحو خاص".

"لا أفهم. أنت دائماً تعطين الآخرين الزهور. وقد ظننت أنك تحبينها".

"ليس بهذا القدر الذي تتصوره".

"حسناً، ما الذي تحبينه؟"

وأجابت قائلة: "البطاقات".

في اليوم التالي، ذهب إلى أحد محلات البطاقات واشترى لها بطاقة من الحجم الكبير مكتوب بداخلها إهداء مضحك ووضعها في مكان تتمكن من رؤيته خلال يومها. وفي هذه الليلة عندما عاد إلى البيت، توقع مرة أخرى أن يحظى بالمكافأة.

ولم تكن هناك مكافأة. وشعر بالإحباط الشديد. سألها هارفيل قائلاً: "هل وجدت البطاقة؟"

"نعم".

"وما رأيك فيها؟"

"لم تعجبني كثيراً".

"حسناً، ولماذا لم تعجبك؟ أظن أنك تحبين أن تهدى إليك بطاقات".

"نعم، ولكن ليس البطاقات المضحكة. إنني أحب نوعية البطاقات التي تحصل عليها من متاحف الفنون والتي بها لمسة فنية جميلة من الخارج ومكتوب بداخلها رسالة رومانسية حلوة".

حسناً.

وفي اليوم التالي ذهب إلى متحف الفنون واشترى لها بطاقة جميلة وكتب بداخلها رسالة رومانسية. وفي اليوم التالي وضعها في المكان الذي يمكن أن تراها فيه زوجته. وعندما عاد إلى البيت وجد زوجته في انتظاره عند الباب ومنحته قبلات حارة تقديراً على البطاقة المثالية التي اشتراها لها.

إذن بدافع حرصه على التعبير عن حبه لها، توصل في النهاية للوسيلة المثالية التي يوصل بها رسالته.

من يهتم؟

إذا سئلت عن أغنى خمسة أشخاص في العالم أو عن خمسة أشخاص فازوا بجائزة نوبل أو عن آخر خمسة فائزين بجائزة أكاديمي أورد لأفضل ممثل وممثلة، فهل تستطيع أن تجيب؟ الفكرة هي أنه لا أحد منا يتذكر نجوم الأمس. فعندما يتوقف التصفيق ويزول بريق الجائزة، تُنسى الإنجازات ولا أحد يتذكر من الذي فاز بالجائزة، وما هي تلك الجائزة.

لكن إذا سألتك أن تذكر خمسة معلمين أو ناصحين كانوا مؤمنين بك وقاموا بتشجيعك، أو خمسة أصدقاء ساعدوك في وقت عصيب، أو خمسة أشخاص علموك شيئاً قيماً، أو خمسة أشخاص جعلوك تشعر بالتقدير والخصوصية، فإن هذا أسهل بكثير عليك، أليس كذلك؟ ذلك يرجع إلى أن الأشخاص الذين أحدثوا فارقاً في حياتك ليسوا هم الذين لديهم أعلى المؤهلات أو أكبر قدر من المال أو أكثر الجوائز والنياشين. إنهم ببساطة الذين يهتمون بك ويحرصون عليك. إذا كنت تريد أن يتذكر أحد أهميتك في حياته، فاجعله يشعر بالتقدير.

التقدير كأحد أسرار النجاح

هناك سبب آخر وراء أهمية كونك في حالة تقدير دائماً وهو أنه عندما تكون في هذه الحالة، تكون في إحدى أعلى الحالات الوجدانية. وعندما تكون في حالة تقدير وامتنان، تكون في حالة شعور بالرخاء. فأنت تقدر ما لديك بدلاً من التركيز على ما ليس لديك والشكوى بشأن ما حُرمت منه. فتركيزك يكون على ما تلقيته، ودائماً ما تحصل على المزيد مما تركز عليه. سوف تحقق المزيد من الرخاء والوفرة لنفسك ومن ثم يزداد شعورك بالامتنان. (وكلما زاد معدل كونك في حالة امتنان، زادت الأشياء التي تجذبها إليك وتشعر بالامتنان نتيجة لها). وبذلك يصبح الأمر بمثابة عملية مستمرة تزداد فيها شعوراً بالرخاء وبأنك أفضل وأفضل.

فكر في الأمر جيداً. كلما زاد شعور الناس بالامتنان على الهدايا التي نمنحها لهم، زادت رغبتنا في منحهم المزيد منها. فامتنانهم وتقديرهم يعززان من عطائنا. نفس المبدأ ينطبق على المستوى العام والروحاني كما ينطبق على مستوى العلاقات بين الناس.

قم بالتسجيل

عندما أدركت قوة وتأثير التقدير، بدا لي منطقياً بشكل تام. لكنه ظل من بين الأشياء التي أنسى القيام بها. فأنا لم أكن قد حولته بعد إلى عادة. الطريقة القيمة التي استخدمتها من أجل ... هذه العادة هي أن أحمل بطاقة في جيبي طيلة اليوم وفي كل مرة أثني فيها وأقدر

شخصاً ما، أسجل نقطة في البطاقة. إنني لم أسمح لنفسي بأن أذهب إلى الفراش إلا بعد أن أسجل ١٠ نقاط (والتي تعني عشر مرات تقدير) في البطاقة. وإذا حدث ووجدت أن الوقت قد أصبح متأخراً في الليل ولم أكن قد سجلت النقاط العشر، فإنني أثني على زوجتي وأبنائي، أو أقوم بإرسال رسالة إلكترونية إلى العديد من فريق العمل أو اكتب خطاباً إلى أمي أو زوجها. لقد فعلت كل ما أستطيع من أجل أن يصبح التقدير عادة لاشعورية لدي. وقد فعلت هذا كل يوم لمدة ستة شهور؛ إلى أن أصبحت في غير حاجة لأن أحمل البطاقة معي لتذكرني.

خصص وقتاً لتقدير نفسك أيضاً

ديفيد كاستيفنز رئيس تحرير Dallas Morning News، يروي لنا قصة عن فرانك زيمانسكي، وهو لاعب وسط في فريق نوتر ديم في الأربعينيات، وقد تمت دعوته كشاهد في إحدى القضايا المدنية في ساوث بند بولاية إنديانا.

سأله القاضي: "هل أنت ضمن فريق نوتر ديم هذا العام؟"

"أجل، سيدي".

"في أي موقع في الفريق؟"

"لاعب وسط".

"ما مدى إجادتك كلاعب وسط؟"

تحرك زيمانسكي في مقعده، لكنه رد بثبات قائلاً: "سيدي، أنا أفضل لاعب وسط في تاريخ نوتر ديم".

كان مدربه فرانك ليهي الذي كان بقاعة المحكمة مندهشاً. فزيمانسكي كان دائماً يتسم بالتواضع وعدم التفاخر. لذلك عندما رُفعت الجلسة، سأل زيمانسكي عن سبب ما قاله. واحمر وجه زيمانسكي خجلاً.

قال زيمانسكي: "أنا غير راضٍ عما فعلت سيدي. ولكن على أية حال أنا أقسمت في بداية الجلسة على أن أقول الصدق".

أريد منك أن تلتزم فيما هو آتٍ من حياتك على تقدير ذاتك وصفاتك الإيجابية وخصالك الحميدة وروعة الإنجازات التي حققتها.

المبدأ

٥٤

التزم باتفاقياتك

جودة حياتك تتوقف على مدى التزامك بوعودك.

فيرنر إيرهارد

مؤسس شركة Training and Landmark Forum

لا تعد بأكثر مما تستطيع الوفاء به.

بابليوس سيراب

في الماضي كان الناس يعتبرون الكلمة التي تخرج من أفواههم بمثابة تعهد يقطعونه على أنفسهم. فالاتفاقات كانت تبرم ويتم الالتزام بها دون تهليل. والناس كانوا يفكرون بعناية واهتمام فيما إذا كانوا يستطيعون الوفاء بوعودهم قبل الموافقة على أي شيء. كان الأمر بهذه الأهمية بالنسبة لهم. أما اليوم فإن الوفاء بالوعود أصبح مسألة تخضع للظروف.

التكلفة الباهظة المترتبة على عدم الوفاء بوعودك

في حلقات بحثي، أطلب من المشاركين أن يوافقوا على قائمة بها ١٥ قاعدة أساسية تشمل أشياء مثل الالتزام بالموعد المحدد، والجلوس في كرسي مختلف بعد كل فترة استراحة، وعدم تناول أي مشروبات أثناء الندوة. وإذا لم يوافقوا على الالتزام بالقواعد الأساسية، فإنني لا أسمح لهم بحضور الندوة. بل إنني أجعلهم يوقعون على استمارة في كتب التدريبات الخاصة بهم والتي تحمل عبارة: "أنا موافق على اتباع كافة التعليمات والالتزام بجميع القواعد الأساسية".

وفي صبيحة اليوم الثالث، أطلب من كل من خالف إحدى القواعد الأساسية أن يقف. بعد ذلك أنظر ما يمكن أن نتعلمه من التجربة. وما يتضح لنا هو مدى سهولة أن نعطي وعداً

لكن الأعجب من ذلك هو أن معظم الناس يعرفون أنهم سيخالفون على الأقل إحدى التعليمات وذلك قبل أن يوافقوا عليها. ومع ذلك فهم يوافقون عليها على أية حال. لماذا؟ لأن معظمهم يريدون أن يتجنبوا الإزعاج المترتب على الجدل في القواعد. هم لا يريدون أن يلفتوا الأنظار إليهم. ولا يريدون أن يعرضوا أنفسهم لخطر المواجهة من أي نوع. وهناك آخرون يريدون أن يتلقوا التدريب دون اتباع فعلي للقواعد، لذلك يبدون موافقين لكنهم يكونون في حقيقة الأمر غير عازمين على اتباع القواعد.

المشكلة الحقيقية لا تتمثل في أن هؤلاء الناس يعطون كلمتهم ولا يلتزمون بها بسهولة، وإنما تتمثل في أنهم لا يدركون الخسارة السيكولوجية التي تحدث نتيجة لهذا.

عندما لا تحافظ على وعودك، فإنك تتكبد خسائر داخلية وخارجية. فأنت تفقد الثقة والاحترام والمصداقية لدى الآخرين؛ أسرتك وأصدقائك وزملائك وعملائك. وتثير الفوضى في حياتك الشخصية وحياة من يعتمدون عليك في إتمام الأمور المختلفة، كالحضور في الموعد المحدد من أجل الذهاب إلى السينما أو إكمال تقرير في الموعد المحدد أو تنظيف الجراج.

فبعد أسابيع قليلة من عدم وفائك بوعدك الخاص باصطحاب الأطفال إلى التنزه في الإجازة الأسبوعية، هم يبدءون في فقدان الثقة بأنك ستفي بما تعد به. ويدركون أنهم لا يستطيعون الاعتماد عليك. أنت تفقد السلطة والهيمنة عليهم. وتفسد بذلك علاقتك بهم.

كل اتفاق تبرمه مع أحد يكون مع نفسك

والأهم من ذلك، كل اتفاق تبرمه مع شخص آخر يكون في الأساس مع نفسك. فحتى عندما تبرم اتفاقاً مع شخص آخر، فإن مخك سيسمعه ويسجله كالتزام. فأنت تتفق مع نفسك على الالتزام بفعل شيء ما، وعندما لا تفي بهذا الاتفاق، تتعلم عدم الثقة بنفسك. والنتيجة هي أنك تفقد تقديرك لذاتك وثقتك بنفسك واحترامك لها. إنك تفقد الإيمان بقدرتك على تحقيق نتائج. فأنت تضعف شعورك بالاستقامة والنزاهة.

هب أنك تخبر زوجتك بأنك سوف تستيقظ في الساعة ٦:٣٠ صباحاً وتقوم ببعض التمرينات قبل الذهاب إلى العمل. لكن بعد ثلاثة أيام من إيقافك المنبه في الصباح واستمرارك في النوم، يبدأ مخك في عدم الثقة بك. بالطبع، قد تعتقد أن النوم لوقت متأخر ليس بمثابة مشكلة كبيرة، ولكن بالنسبة لعقلك الباطن فهو بمثابة مشكلة كبيرة جداً. وعندما لا تنفذ ما تقول إنك عازم على تنفيذه، تثير حالة من الارتباك والشك. فأنت بذلك تضعف من شعورك بالسيطرة الشخصية. فالأمر ليس جديراً بالعناء.

صدقك وتقديرك لذاتك لا يقدران بثمن

عندما تدرك أهمية صدقك وتقديرك لذاتك، فسوف تتوقف عن إعطاء وعود عشوائية فقط من أجل أن تزيح شخصاً ما عن كاهلك. ولن تبيع تقديرك لذاتك … الاستحسان

العابر. ولن تعطي وعوداً لا تنوي الوفاء بها. سوف تقلل من وعودك وسوف تفعل كل ما في وسعك من أجل الوفاء بها.

حتى أوضح هذا المعنى في حلقات بحثي، أسأل الحاضرين قائلاً: "إذا عرفتم أنكم ستحصلون على مليون دولار إذا التزمتم إلى نهاية الندوة بالقواعد الأساسية، فهل كنتم ستلتزمون بها؟" ويوافق معظمهم على أنهم كانوا يستطيعون ذلك.

وغالباً ما يكون هناك متحفظون يقولون أشياء من قبيل: "لا جدوى مني، كل ما هنالك أنني لم أستطع ذلك. فأنا غير مسئول عن الاختناق المروري الذي قابلته هذا الصباح وأنا في طريقي إلى الندوة" أو "كيف يُتوقع مني الوصول في الموعد المحدد إذا فاتني الأتوبيس؟"

بعد ذلك سألتهم: "ماذا لو أن أكثر شخص تحبه في هذا العالم كان سيموت إذا لم تلتزم بالقواعد الأساسية؟ هل كنت ستلتزم بها حينئذٍ؟"

في هذه اللحظة تصل الرسالة الشخص الذي أوضح أن الحركة المرورية هي التي أعاقته عن الوصول إلى الندوة في الموعد المحدد ويقول: "أجل. لو أن حياة ابني كانت معرضة للخطر، لما كنت حتى تركت هذه القاعة. فمن الوارد أنني كنت سأنام على الأرض في قاعة المؤتمر بدلاً من أن أخاطر وأصل متأخراً".

بمجرد أن تدرك مدى أهمية التزامك بكلمتك، تدرك أنك قادر على الوفاء بما تعد به. فالسيطرة الشخصية التي تحصل عليها من خلال وفائك بعهودك لا تقدر بثمن. إذا كنت تحتاج إلى مزيد من تقدير الذات والثقة بالنفس واحترام الذات والسيطرة الشخصية وصفاء الذهن والحيوية والنشاط، فأنت تحتاج إلى إعطاء الوفاء بوعودك المزيد من الأهمية. فإذا كنت تريد أن تحظى باحترام وثقة الآخرين، والتي تعد شيئاً جوهرياً لتحقيق أي شيء عظيم ومهم في الحياة، فإنه يتعين عليك أن تأخذ وعودك وعهودك بمزيد من الجدية.

بعض التلميحات بشأن إعطاء وعود والوفاء بها

فيما يلي بعض التلميحات الخاصة بالتقليل من إعطاء الوعود والوفاء بتلك التي تمنحها.

١. **لا تمنح وعوداً سوى تلك التي تستطيع الوفاء بها**. استغرق ثواني قليلة قبل منح وعد أو عهد كي تتبين ما إذا كنت تريد فعلاً إعطاء هذا الوعد. راجع الأمر مع نفسك. ما شعور جسدك إزاءه؟ لا تعطِ وعداً لمجرد أنك تبحث عن استحسان شخص ما. فإذا فعلت، فسوف تجد نفسك لا تفي بالكثير من التزاماتك.
٢. **اكتب جميع الوعود التي تمنحها**. استخدم نتيجة إجمالية أو مفكرة يومية أو كراسة أو جهاز كمبيوتر لتسجيل جميع عهودك ووعودك. في خلال أسبوع، سوف تجد أن لديك كماً هائلاً من العهود والوعود. أحد الأسباب الأساسية وراء عدم وفائنا بوعودنا هو أننا مع زحام الأنشطة اليومية، ننسى الكثير من هذه الوعود. اكتبها، ثم قم باستعراض … كل يوم. وكما ذكرت من قبل، اكتشاف جديد زودنا به الباحثون في مجال المخ

يفيد بأنه عندما لا نكتب شيئاً ما أو نبذل جهداً في تخزينه في الذاكرة طويلة الأمد، فإننا يمكن أن ننساه في غضون ٣٧ ثانية. قربما تكون لديك نوايا حسنة، ولكن إذا نسيت أن تفعل ما وعدت به، فإن النتيجة تكون مساوية تماماً لاختيارك عدم الوفاء بوعدك.

٣. **أبلغ الطرف الآخر بشأن عجزك عن الوفاء بوعدك في أول فرصة مناسبة.** بمجرد أن تعرف أنك سوف تخلف وعداً –سيارتك لا تعمل، متعثر في اختناق مروري، ابنك مريض، جليسة طفلك لم تحضر، جهاز الكمبيوتر تعطل– فأبلغ الطرف الآخر بأقصى سرعة ممكنة ثم قم بتعديل الاتفاق. هذا يظهر احترامك لوقت وحاجات الآخرين. كما أنه يعطيهم فرصة لتعديل خططهم وترتيباتهم الأخرى كما يحد من أي ضرر محتمل. فإذا لم يتيسر لك الوقت المناسب لإبلاغهم إلا بعد مرور موعد الوفاء بوعدك، فلابد أن تحيطهم علماً بأنك لم تفِ بوعدك وتقوم بإزالة أي عواقب ناجمة وتقرر ما إذا كنت ستعطيهم وعداً جديداً أو لا.

٤. **تعلم أن تقول كلمة "لا" في أحيان كثيرة.** امنح نفسك وقتاً تفكر في الأمر قبل أن تعطي أي وعود جديدة. إنني أكتب كلمة "لا" بلون أصفر بارز على جميع صفحات نتيجتي كطريقة أذكر بها نفسي بالتفكير فيما سأفقده إذا وافقت على شيء جديد. هذا الإجراء يجعلني أتوقف وأفكر قبل أن أضيف التزاماً جديداً إلى حياتي.

قواعد اللعبة

من أقوى الدورات التدريبية التي تلقيتها دورة بعنوان "أنت والمال"، والتي أبدعها مارشال ثربر في أواخر السبعينيات. لقد غيرت من طريقة فهمي للمال والعلاقات والعمل بشكل جذري.

فكل شيء تريد أن تحققه يتطلب علاقات، مع أصدقائك وأسرتك وفريق عملك والبائعين والمدربين والرؤساء ومجلس الإدارة والعملاء والشركاء والمساعدين والطلاب والمعلمين والجمهور والهواة وغيرهم. وحتى تنجح هذه العلاقات، أنت في حاجة لأن تحدد ما يطلق عليه صديقي جون أسراف "قواعد المشاركة"، أو ما يطلق عليه مارشال ثربر ودي سي كوردوفا "قواعد اللعبة".

كيف سنلعب سوياً؟ ما هي القواعد الأساسية والتعليمات التي سيتم اتباعها في العلاقة؟ علمنا مارشال التعليمات التالية التي سعيت دوماً للعيش وفقاً لها منذ أن تعلمتها. إذا اتفقت أنت وجميع من تتفاعل معهم على القواعد التالية، فإن مستوى نجاحكم سوف يرتفع للغاية.

١. كن على استعداد لأن تدعم غاياتنا وقيمنا وقواعدنا وأهدافنا.

٢. تحدث بهدف جيد. وإذا لم يكن كلامك مفيداً، فلا تتكلم. لا تجعل الناس يشعرون بأنهم مخطئون أو يقومون بتبرير موقفهم أو الدفاع عن أنفسهم.

٣. إذا كنت غير موافق أو لا تفهم، فاسأل من أجل الاستيضاح. لا تشعر الطرف الآخر بأنه مخطئ.

٤. لا تعط سوى الوعود التي أنت عازم على الوفاء بها.

٥. إذا لم تستطع الوفاء بوعدك، فأبلغ الشخص الملائم بأقصى سرعة ممكنة. قم بتصفية أي موقف خالفت فيه موعداً في أول فرصة مناسبة.

٦. عندما لا يسير شيء ما على ما يرام، فانظر إلى القواعد العامة المتفق عليها وبعد ذلك قم بتقديم حل يقوم على أساس تلك القواعد للشخص الذي يمكن أن يفعل شيئاً حيال المشكلة.

٧. كن مسئولاً. فلا مجال للوم أو اتخاذ موقف دفاعي أو التبرير.

أجبر نفسك على الالتزام

إذا كنت تريد بحق أن تزيد من التزامك بعهودك ووعودك التي تقطعها على نفسك لأقصى درجة ممكنة، فاستخدم هذه الطريقة التي علمها لي صديقي مارتين روت. حدد عواقب (مثل كتابة شيك ضخم لشخص أو منظمة لا تحبها أو حلق شعر رأسك بأكمله) تكون أكبر من المكاسب (مثل الراحة والأمان لعدم الاضطرار للمخاطرة) التي تحصل عليها من عدم وفائك بوعدك. فالتكلفة التي ستتكبدها إذا لم تفِ بوعدك باهظة لدرجة تمنعك من عدم الالتزام بما وعدت به.

استخدم مارتن هذه الطريقة من أجل تحفيز نفسه للوفاء بالتزامه الذي قطعه على نفسه بتعلم رياضة الغوص. فحتى يضمن عدم تراجعه عن التزامه، صرح لأصدقائه بأنه إذا لم يتعلم الغوص قبل تاريخ محدد، فسوف يكتب شيكاً لمنظمة كان يكرهها. بالطبع هو لم يكن يرغب في كتابة هذا الشيك. فهذا سيكون أكثر إيلاماً له من مواجهة خوفه من الغوص. وبقدر ما كان هذا يمثل تحدياً بالنسبة له، تعلم مارتن رياضة الغوص.

ما هو الشيء المهم جداً في حياتك الذي لا تريد أن تتراجع عن تنفيذه؟ صرح للآخرين بعاقبة مؤلمة ستحملها لنفسك إذا لم تلتزم بما تعهدت به، وسوف تستخدم طاقة تحفيزك لذاتك من أجل اتخاذ الإجراء الذي تقول إنك تريد اتخاذه، لكنك ظللت تؤجله.

٥٥

كن فذاً

في كل مجتمع، هناك أشخاص متميزون -أفراد تصبح سلوكياتهم نموذجاً يُحتذى بالنسبة لجميع الناس- بمثابة أمثلة متألقة تستحوذ على إعجاب الآخرين فيحاكونها. نحن نطلق على هؤلاء الأشخاص "الأفذاذ"

دان سوليفان
مؤسس ورئيس جمعية ستراتجيك كوتش

لقد ذكرت صديقي وزميلي دان سوليفان مبتكر برنامج "The Strategic Coach Program". إحدى المجموعات التي يقوم بتدريبها تضم الأشخاص فائقي النجاح الذين يستطيعون تحقيق إيرادات تزيد عن مليون دولار في العام. وبالرغم من أنني أحقق أضعاف هذه الإيرادات عدة مرات، ظللت أبحث عن مدربين مثل دان لمساعدتي على ضبط وصقل مهارات النجاح لدي، لذلك التحقت بمجموعة تدريب دان الموجودة في شيكاغو.

وبينما كنت في البرنامج علمني دان مبدأ من مبادئ النجاح الذي يحقق نتائج هائلة مع عدد كبير من فائقي النجاح الذين قابلتهم وقمت بدراستهم لدرجة أنني دُهشت لعدم معرفتي به من قبل باعتباره أساساً مهماً ينبغي أن نجيده جميعاً.

ببساطة المبدأ هو: "كن فذاً".

اجتهد في أن تصبح من نوعية الأشخاص الذين يتصرفون بطريقة متميزة والذين يُعرف عنهم أنهم أفذاذ والذين يجذبون الآخرين نتيجة لتميزهم وتأثيرهم.

الحقيقة المحزنة في مجتمعنا اليوم تتمثل في أنه على ما يبدو لم يعد هناك الكثير من الأفذاذ كما اعتدنا من قبل. أعتقد أن جميع الناس يتفقون على أن الممثل جيمي ستيوارت شخصية فذة. توم هانكس شخصية فذة. وكذلك كل من بول نيومان ودنزل واشنطن. أيضا كل من كوريتا سكوت كينج ورئيس جنوب إفريقيا الأسبق نيلسون مانديلا شخصية فذة. وهيرب كيلر رئيس شركة خطوط الطيران ساوثويست شخصية فذة.

لكن كيف يمكن أن تجعل نفسك شخصية فذة في عالم معظم من يعيشون فيه أشخاص عاديون ولا يتمتعون بخصوصية؟ الإجابة تتمثل في أنه يتعين عليك أن تعمل بوعي من أجل أن تتحرر من الكثير من المخاوف والقلق والعقد النفسية التي تدمر خيال وطموح الأغلبية العظمى من الناس وأن تعمل خارج العالم التقليدي في عالم من الوعي المتزايد والإبداع الدائم والإنجاز المستمر. لكن حتى تفعل هذا، أنت في حاجة إلى نموذج سلوكي فذ تهتدي به في تفكيرك وسلوكك الشخصي. دان يحدد السمات التالية للسلوك الفذ الذي يمكن أن تكون بمثابة دليل لك.

- **عش وفقاً لأعلى المعايير الشخصية.** الأفذاذ من الناس يحررون أنفسهم عن طريق وضع معايير شخصية للتفكير والسلوك تكون أكثر دقة وإلزاماً من معايير المجتمع التقليدية. فهي يتم اختيارها وتقريرها وتطبيقها بوعي.
- **حافظ على ثباتك ورباطة جأشك حتى في ظل الضغوط.** هناك ثلاثة جوانب في هذه السمة. وأولها رباطة الجأش في وجه الفوضى والاضطراب. فلأنك معتاد على قيادة نفسك بالعيش وفقاً لأعلى معاييرك الشخصية، تكون قادراً على قيادة الآخرين أيضاً. وثاني هذه الجوانب يتمثل في الهدوء الذي يمنح القوة. فتمتعك بالهدوء يمنح الآخرين الأمل في أن الأمور سوف تسير على ما يرام. أما الجانب الثالث، فيتمثل في الثقة واليقين. أعظم نماذج الشخصيات الفذة التي اتسمت بهذه السمة في القرن العشرين كان ونستون تشرشل الذي أنقذ الحضارة الغربية من الهزيمة على يد ألمانيا النازية عن طريق قدرته على الاحتفاظ بهدوئه ورباطة جأشه وإعطائه مثالاً في القيادة الواثقة والشجاعة التي عززت من تصميم كل من البريطانيين والأمريكيين.
- **ركز على سلوك الآخرين وقم بتحسينه.** لأن أصحاب الشخصية الفذة يعدون بمثابة نموذج جيد يُحتذى به، فإن المحيطين بهم يبدءون في التفكير والتصرف بمستوى يدهشهم ويدهش الآخرين. وأفضل مثال على هذه السمة الثالثة من سمات الشخصية الفذة لاري بيرد لاعب كرة السلة الشهير الذي استطاع أن يصعد بثلاثة من فرق بوسطن سيلتيكس للبطولة. صرح اللاعبون الآخرون في تلك الفرق بأنهم استطاعوا أن يلعبوا بهذا المستوى المرتفع فقط بسبب قيادة لاري بيرد وكونه نموذجاً يُحتذى به.
- **اعمل بمنظور أوسع وأكثر شمولية.** لأن أصحاب الشخصيات الفذة يكونون على اتصال بالجانب الإنساني، فهم لديهم فهم أعمق ورحمة أكبر بالآخرين. هم يشعرون بأنهم مرتبطون بالآخرين ارتباطاً قوياً ويشعرون بالشفقة عليهم حين يفشلون ويتسمون بالكياسة وسط النزاعات.
- **زد من جودة كل تجربة.** الأفذاذ من البشر لديهم القدرة على تحويل المواقف التي تبدو تافهة إلى أشياء ممتعة ومهمة وذات معنى ولا يمكن نسيانها وذلك بسبب تفكيرهم

وأفعالهم الواعية. هم مبدعون ومبتكرون وليسوا مجرد مستهلكين، ويثرون حياة الآخرين عن طريق إبداع المزيد من الجمال والأهمية والتميز والإثارة في كل تجربة. والطريقة التي يتم التعامل معك بها في فندق فور سيزونز هوتل تعد مثالاً جيداً على هذه السمة.

- **واجه الدناءة والتفاهة والخسة.** ينبغي أن تتسم بالكياسة والاحترام والتقدير والامتنان والكرم والبذل. من النماذج التي أفضلها وتحمل هذه السمة باتي ريلي صاحب الشخصية الفذة والمدرب الأسبق لفريقي لوس أنجلوس ليكرز ونيويورك نيكس والمدرب الحالي لفريق ميامي هيت. في رأيي الشيء الذي جعله صاحب شخصية فذة يتمثل في سموه وروحه الرياضية عند الهزيمة. فعندما كان بات يقوم بتدريب فريق ميامي هيت ضد فريق نيويورك نيكس في دوري كرة السلة الأمريكي، قام بدعوة الفريق المقابل بأكمله ومدربه إلى بيته من أجل تناول وجبة العشاء، وتحدث شخصياً مع كل لاعب، مهنئاً الجميع على أدائهم الرائع في هذا الموسم، ومتمنياً الأفضل لهم. فبالرغم من أن بات كان من الممكن أن يصبح عدوانياً ومنافساً، إلا أنه فضل أن يتصرف بطريقة سامية وأثنى على الآخر. هذه شخصية فذة حقاً.
- **تحمل المسئولية عن الإجراءات والنتائج.** الأفراد الأفذاذ يتحملون المسئولية عندما يختبئ الآخرون، فهم يعترفون بأخطائهم وفشلهم، ويحولون الهزيمة إلى نصر.
- **قم بتحقيق التكامل في جميع المواقف.** الأفراد الأفذاذ يضعون ويحققون دائماً أهدافاً أكبر تتطلب منهم النمو الدائم والتطوير المستمر إضافة إلى تحقيق الخير لصالح العالم.
- **قم بتنمية معاني الإنسانية.** الأفراد الأفذاذ يقتربون من جميع البشر بما فيهم أنفسهم ونتيجة لذلك هم يبحثون باستمرار عن طرق جديدة لتحسين الحياة من أجل أنفسهم والآخرين. ففي دفعهم للحواجز من أجل أنفسهم، هم يفعلون نفس الشيء من أجل الآخرين عن طريق منحهم حرية جديدة من أجل التعبير عن تميزهم في هذا العالم.
- **قم بتعزيز الثقة وتنمية قدرات الآخرين.** الأفذاذ من الناس يثيرون حماس الآخرين ولا يستنزفون طاقاتهم. فهؤلاء الأشخاص المتميزون يبنون الثقة في أنفسهم عن طريق الاختيار الواعي لأفكارهم ومثلهم ومن خلال ابتكار أنظمة تدعم تحقيق أهدافهم والاستفادة المثلى من قدراتهم. وهذه الأنظمة الجديدة تدعم أيضاً الآخرين في استغلال طاقاتهم بشكل تام عن طريق تهيئة البيئات التي تشجع على المزيد من الإبداع والتعاون والتقدم والنمو.

بإعطاء هذه القائمة لي، علمني دان الكثير عن المعنى الحقيقي لكون المرء شخصية فذة. لكن الأهم من ذلك أنه علمني المكاسب التي يجنيها المرء من وراء اعتراف الآخرين بكونه شخصية فذة.

كيف تصبح معروفاً كشخصية فذة

عندما يذكر الناس جون ودين مدرب كرة السلة الأسبق لفريق جامعة كاليفورنيا بلوس أنجلوس، هم يتفقون على أنه صاحب شخصية فذة. فقد أصبح جون معروفاً كشخصية فذة لأنه يتصرف بطريقة فذة. فهو يستغرق من وقته للثناء على الآخرين. ويمضي في حياته وهو يركز على تحسين وتنمية العالم. إنه يقول للناس: "أنتم مهمون وتتمتعون بخصوصية".

إحدى أصعب المهام التي يقوم بها أي مدرب تتمثل في تحديد من يدخل ضمن تشكيل الفريق ومن لا يدخل. فإما أن تجد اسمك وإما لا تجده. معظم المدربين يكتفون بمجرد تعليق قائمة بمن يشكلون الفريق على لوحة النشرات في صالة الألعاب. لكن ودين الذي يظهر احتراماً وحباً لجميع الناس كان يتصرف بشكل مختلف. فبدلاً من أن يلصق قائمة بأسماء التشكيل على الحائط، كان يجلس مع كل لاعب على حدة ويخبره بالرياضات الأخرى التي تمارس في الجامعة والتي يشعر بأنه يمكن أن يحقق نجاحاً فيها. وكان يوضح للاعبين نقاط القوة التي يراها فيهم ويناقش معهم نقاط الضعف –وبناءً على نقاط القوة– كان يحدد ما يمكن أن يفعلوه من أجل تحسين مهاراتهم الرياضية. إنه كان يستغرق من وقته من أجل الثناء على نقاط قوتهم وتعزيز تقديرهم لذاتهم، مشجعاً ومحفزاً لهم بدلاً من إشعارهم بالانهيار الانفعالي.

ببساطة اختر العيش وفق مجموعة أعلى من المعايير وراقب الناس وهم يستجيبون بحماس نحوك. سرعان ما ستلاحظ النتيجة التي يحدثها ذلك: "واو، هذا الشخص يريد أن يرتبط بي ويقيم صداقة معي وعلاقة عمل بي".

لماذا يساعدك كونك شخصية فذة على النجاح

في الحقيقة، أحد المكاسب المهمة لكونك شخصية فذة تتمثل في رغبة الناس في أن يقيموا علاقة عمل معك أو ينتظموا تحت قيادتك. فهم يرونك شخصية ناجحة يمكن أن تعزز إمكانياتهم وتزيد من نجاحاتهم. هم يثقون بأنك تتصرف بمسئولية وثقة واستقامة.

ربما يكون السبب وراء الحقيقة التي مفادها أن أسهل طريقة لتحديد الأفذاذ هي تأمل الناس الذين يجذبهم هؤلاء الأفذاذ. تأمل الأشخاص الذين يقيمون علاقات عمل معهم ويختلطون بهم. فالأفذاذ ينزعون دائماً لجذب أشخاص يكونون فائقين في مجالاتهم.

هل ألقيت نظرة جيدة مؤخراً على بعض أصدقائك وزملائك ومعارفك وعملائك؟ هل هم أفذاذ؟ وإذا لم يكونوا كذلك، فاعتبر هذا التفاوت مرآة تعكس حالتك. اتخذ قراراً الآن بأن تعيد تشكيل نفسك لتصبح شخصية فذة وبأن ترى نوعية الأشخاص الذين تبدأ في جذبهم. قلل من الأشياء التي تفعلها لكن افعلها بشكل أفضل. قم بزيادة جودة موقفك العقلي وغير سلوكياتك إلى الأفضل.

فمثلاً في مكتبي، لاحظت أننا نستخدم أكواباً بلاستيكية في حين أنه من السهل علينا أن نستخدم أكواباً من الكريستال، ومن ثم نحافظ على البيئة من التلوث عند التخلص من الأكواب البلاستيكية ونقلل من استهلاك البلاستيك. إضافة إلى ذلك، فإننا سوف نحسن من بيئة مكتبنا ونرسل رسالة إلى العاملين والعملاء والضيوف بأننا نحترمهم ونحاول إرضاء أذواقهم.

بالمثل، اعتدت أنا وزوجتي أن نقيم العديد من الحفلات كل عام. وهذه الحفلات بصراحة لم تكن جيدة بما فيه الكفاية. الآن نحن نقيم حفلة كبيرة واحدة كل عام تقريباً، لكننا ننظمها كحدث لا ينساه أحد. والناس يستمتعون بالأطعمة والمشروبات المختارة بعناية في مكان أنيق وسط عدد من الضيوف المهمين والمثيرين وفي جو من المتعة والمرح. وكل واحد من الحاضرين يشعر بأنه متميز ومحبوب ومقدر ويحظى بالاهتمام. فمن المهم بالنسبة لي أن أعامل ضيوفي باحترام وتقدير كبيرين.

هذا ليس معناه أننا لا نتناول البيتزا أو القهوة بجانب حمام السباحة مع أقرب أصدقائنا ومع أفراد أسرتنا، ولكن فيما يتعلق بالعمل وشبكتنا الاجتماعية الأوسع، نسعى باستمرار لأن نكون أفذاذاً.

الأفذاذ يعلمون الآخرين معاملتهم بتقدير

بالطبع أول من يجب عليك معاملته باحترام وتقدير هو ذاتك. صديقي مارتن روت شخصية فذة. فهو يرتدي ملابسه بطريقة أنيقة ويأكل بشكل جيد ويقوم بتحسين نفسه وأسلوبه في التعامل على نحو دائم. وإضافة إلى ذلك، يعامل مارتن جميع المحيطين به بحب وتقدير واحترام. ومن ثم علم جميع المحيطين به من خلال كونه قدوة لهم أن يحترموه أيضاً، لأنه ببساطة يعامل نفسه والآخرين بهذا التقدير والاهتمام.

إذا كنت مهملاً ومتأخراً بشكل دائم ولا تهتم بتهذيب نفسك وتحسين سلوكياتها، فسوف يتعامل معك الآخرون بإهمال وعدم اكتراث.

ماذا يكون رد فعلي عندما أعلم أن مارتن سيزورنا؟ إنني أحرص على أن أعد له وجبة عامرة بما تشتهيه نفسه من مأكولات، مارتن يحب السمك الطازج والخضراوات الطازجة والتوت (حتى وإن كان لم يحن موسمه نشتريه بأثمان باهظة من نيوزيلندا). فتلك هي الطريقة التي "دربني" مارتن على أن أعامله بها.

إذا علمت أن رئيس الجمهورية أو أحد الوزراء سيقوم بزيارة بيتك، ألا تقوم بتنظيف وتنظيم بيتك قبل يوم الزيارة بأسبوع؟ ألا تشتري أفضل الطعام؟ حسناً، لماذا لا تفعل ذلك من أجل ذاتك؟ فأنت بنفس القدر من الأهمية!

نخلص مما سبق أن أشخاصاً معينين يستحوذون على مستوى معين من الاحترام ليس فقط بسبب الكيفية التي يعاملون بها الآخرين ولكن الأهم من ذلك بسبب الكيفية التي يعاملون بها أنفسهم. عندما تقرر لنفسك معايير شخصية أعلى، فإنك لا تتلقى معاملة أفضل فحسب من المحيطين بك لكن تبدأ بشكل مفاجئ أيضاً في جذب الآخرين الذين لديهم نفس المعايير السامية. فيتم دعوتك إلى أماكن تتواجد فيها تلك المعايير، وتبدأ في الاستمتاع بالأنشطة التي يستمتع بها هؤلاء المتميزون. كل هذا يتحقق عندما تكون صاحب شخصية فذة.

الجزء الخامس

النجاح والمال

هناك علم خاص بتحقيق الثراء، وهو علم دقيق مثل الجبر والحساب. فهناك قوانين تحكم عملية اكتساب الثروات، وبمجرد أن يتعلم المرء هذه القوانين ويصبح مطيعاً لها، فإنه سيصبح غنياً بكل تأكيد.

والاس دي. واتلز
مؤلف The Science of Getting Rich

المبدأ

٥٦

قم بتنمية وعي إيجابي بالمال

هناك سيكولوجية سرية تتعلق بالمال. ومعظم الناس لا يعرفونها. وهذا هو سبب أنهم لا ينجحون مالياً أبداً. المشكلة ليست في قلة المال، فقلة المال مجرد عرض يعكس ما يحدث بداخلك.

تي. هارف إيكر

صاحب عدة ملايين ورئيس بيك بوتنشالز ترينينج

مثل كل شيء آخر قمت بمناقشته في هذا الكتاب، النجاح المالي يبدأ أيضاً في العقل. فيتعين عليك أولاً أن تقرر الشيء الذي تريده. وبعد ذلك، يتعين عليك أن تؤمن بأن هذا الشيء ممكن وأنك جدير به. بعد ذلك ينبغي عليك أن تركز عليه عن طريق التفكير فيه وتخيله كما لو أنك حققته فعلاً. وفي النهاية يجب عليك أن تكون على استعداد لأن تدفع ثمن الحصول عليه بجهد منظم ومثابرة دائمة.

لكن معظم الناس لا يبدءون حتى المراحل الأولى من تجميع الثروة. ففي أغلب الأحيان، هم يكونون مقيدين بأفكارهم ومعتقداتهم الشخصية المتعلقة بالمال وبتساؤلاتهم عما إذا كانوا يستحقونه أو لا.

تحديد أفكارك المقيدة المتعلقة بالمال

حتى تصبح ثرياً، أنت في حاجة لاكتشاف وتحديد واقتلاع واستبدال جميع الأفكار السلبية أو المقيدة التي قد تكون لديك. وبالرغم من أنه قد يبدو من الغريب أن يكون لدى المرء موقف سلبي من الثراء، غالباً ما نحمل هذه الأفكار في عقلنا الباطن منذ الطفولة. فربما سمعت العبارات التالية عندما كنت صغيراً:

السماء لا تمطر ذهباً ولا فضة.

ليس معنا مال كاف لتلبية احتياجاتنا.

ينبغي أن يكون لديك مال لتكسب مالاً.

المال أساس كل الشرور.

الأشخاص الذين لديهم مال سيئون وأشرار وغير ملتزمين.

الأشخاص الذين لديهم الكثير من المال أنانيون ومتمركزون حول أنفسهم.

لا يمكن لأحد أن يصبح مليونيراً.

لا يمكنك أن تشتري السعادة.

الأثرياء من الناس لا يهتمون سوى بالمال.

إذا كنت غنياً، فلا يمكن أن تكون هناك قيم روحية.

هذه الرسائل التي تلقيناها في مرحلة الطفولة المبكرة يمكن أن تدمر بالفعل نجاحك وتضعف من قوته لأنها تطلق طاقة تناقض بالفعل مقاصدك الواعية.

ما الذي علمك إياه آباؤك وأجدادك ومعلموك وقادتك وأصدقاؤك وزملاؤك في العمل بشأن المال خلال نشأتك وخلال فترة بلوغك؟

لقد علمني أبي أن الأغنياء أصبحوا أغنياء باستغلال الطبقات العاملة. وأخبرني باستمرار أنه لا يمتلك ثروة طائلة وأن السماء لا تُمطر ذهباً ولا فضة وأن المال يصعب اكتسابه. وقرر أبي أن يبيع الهدايا والقطع الفنية. وعمل أبي بجد من أجل كسب المال. واستمر العمل على هذا النحو، وفي نهاية اليوم ترسخ لدينا الاعتقاد بأنه بغض النظر عن مدى ما يُبذل من جهد، لن نتقدم أبداً.

آن كانت في منتصف الثلاثينات من العمر، عندما قامت بحضور إحدى حلقات البحث التي كنت أعقدها في استراليا. لقد ورثت الكثير من المال، لكنها كانت تكره هذا الإرث. وكانت لا تشعر بالارتياح إزاءه ولم تكن تنفقه. وعندما سُلط الضوء على موضوع المال في حلقة البحث، بدأت آن تصرخ وتروي كيف أن المال قد دمر أسرتها. فأبوها الذي جمع الكثير من المال كان غائباً بشكل مستمر عن البيت. فقد كان إما في العمل الذي يجتهد فيه كي يكسب المال وإما في جولات حول العالم ينفق هذا المال. ونتيجة لذلك، أدمنت أمها تناول الكحول مما سبب شجاراً وصراخاً دائمين في المنزل. ليس من الغريب إذن أن نقول إن طفولة آن كانت طفولة بائسة. لكن بدلاً من الاعتراف بأن السبب الفعلي وراء ألمها هو جشع والدها وإدمانه للعمل، حكمت آن عندما كانت طفلة بأن المال هو السبب في ذلك الشقاء. ولأن قرارات الطفولة التي يتم اتخاذها أثناء أوقات الاضطراب الانفعالي الشديد تبقى معنا لوقت أطول في أغلب الأحيان –وتظل قوية التأثير بمرور الوقت– احتفظت آن بأفكارها السلبية بشأن المال على مدى أكثر من ٢٠ عاماً.

هناك الكثير من القرارات الأخرى المقيدة التي يمكن أن تتخذها بشأن المال والتي يمكن أن تعوقك عن جمع مقدار المال الذي تستحقه أو تريده وعن الاستمتاع به. فمثلاً:

ليس مقبولاً أن أجمع مالاً أكثر من أبي

سكوت شيلينج، نائب رئيس المبيعات والتسويق في شركة Pulse Tech Production في دالاس بولاية تكساس الأمريكية، كان يحضر إحدى حلقات البحث التي أعقدها حيث كنا نسعى لتحديد الأفكار المقيدة والتخلص منها.

فعندما طلبت من المشاركين التأمل في طفولتهم للتعرف على مصدر الأفكار المقيدة، تذكر سكوت يوماً من عام ١٩٧٦. لقد كان يبلغ من العمر آنذاك ١٨ عاماً وكان قد مضى على عمله في وظيفة مندوب لدى إحدى شركات التأمين شهر واحد، وحصل على عمولة مقدارها ١٨٥٦ دولاراً. والد سكوت الذي كان يبلغ من العمر ستة وأربعين عاماً ويعمل بنفس شركة التأمين ولم يبق شهر على تقاعده، تلقى راتباً في هذا اليوم؛ شيك بـ ١٣٦٠ دولاراً.

قال سكوت: "عندما عرضت على أبي الشيك الذي تلقيته، لم يتفوه بكلمة واحدة، لكن مظهر وجهه كان يدل على أنه جُرح بعمق. وفكرت في نفسي، كيف تأتى لي أن أفعل ذلك بأبي؟ لماذا جعلت هذا الرجل العظيم النبيل يتشكك في نفسه وقيمته؟"

لقد اتخذ سكوت قراراً لا شعورياً بألا يكسب مالاً أكثر من أبيه، من أجل أن يتجنب إشعار أبيه بأي مشاعر خجل أو إحراج كتلك التي اعتقد سكوت أنه شعر بها في هذا اليوم من عام ١٩٧٦. لكن بعد مرور أقل من شهر على تحرر سكوت من هذا القرار في حلقة البحث التي عقدتها، أخبرني بأنه تلقى عقداً يقوم بموجبه بالتدريب على البيع مقابل أتعاب تعادل خمس إجمالي راتب العام السابق.

الغنى يمكن أن يكون بمثابة تعدٍ على القواعد الأسرية

لقد نشأت في أسرة من الطبقة العاملة. وأبي كان يعمل بائعاً للزهور وكان يعمل من أجل الأغنياء. لم يكن ممكناً الثقة بالأغنياء، فهم يسحقون البسطاء من الناس. ويستغلون العمال الكادحين. وعلقت بذهني فكرة أنه إذا أصبحت غنياً فسوف أكون خائناً لأسرتي وطبقتي. فلم أكن أرغب في أن أصبح من هؤلاء الأشرار.

إذا أصبحت ثرياً، فسوف أشكل عبئاً

صديقي توم بوير مستشار في مجال التجارة والأعمال كان يشعر بأن لديه عقدة تتعلق بداخله. وبمساعدة متألقة من صديقه جاي هنريكس، اكتشف قرار الطفولة التالي الذي شكل عائقاً أمام نجاحه:

> نشأت في أسرة من الطبقة المتوسطة بولاية أوهايو. لم يحدث أن افتقرنا أبداً إلى الطعام أو أي شيء آخر، ولكن أبي قدم الكثير من التضحيات المالية حتى أتمكن من تحقيق حلمي في عزف آلة الكلارينت.
>
> لقد بدأت في العزف على آلة الكلارينت المعدنية القديمة لأبي. ثم تولت السيدة زيلنسكي

معلمة الكلارينت تعليمي العزف عليها. وعندما بدأت أتميز في العزف، ذهبت المعلمة إلى والدي وقالت لهما: "ابنكما موهوب حقاً. إنه يستحق آلة جيدة للغاية. إنه جدير بآلة كلارينت بافيت". الآن عليك أن تفهم أنه لا يوجد سوى نوعين عظيمين من آلة الكلارينت على ظهر الأرض –البافيت والسلمر– وفي عام ١٩٦٤، كانت تكلفة البافيت ٣٠٠ دولار أما ثمنها اليوم فهو ١٥٠٠ دولار. وبالرغم من أن هذا المبلغ كان كبيراً بالنسبة لأسرتي، إلا أن أبوي اتفقا على أن تختار آلة كلارينت من أجلي، وأن تكون هذه الآلة بمثابة هدية عيد ميلادي.

وفي يوم عيد ميلادي فتحت العلبة لأجد بداخلها آلة كلارينت رائعة ومذهلة بجسم خشبي مصقول ومفاتيح فضية لامعة. لقد كانت أجمل شيء رأيته في حياتي. فقد سبق لي أن رأيت مجوهرات تاج الملك فاروق، ولكنها لم تكن بنفس روعة هذه الهدية الثمينة.

والتفت لأشكر والدي ولم أكد أنته من كلمة "شكراً" حتى قالت أمي: "لم نكن نستطيع أبداً شراء هذه الهدية لو أن أختك كانت قد عاشت". (أختي كارول كانت قد ماتت بشكل مفاجئ بسبب التهاب دماغي عندما كانت في سن السابعة).

وفي هذه اللحظة تشكلت في عقلي الباطن فكرة مفادها أنه كلما ازددت نجاحاً، زاد العبء الذي سأشكله بالنسبة للذين يحبونني، ليس فقط مادياً ولكن معنوياً أيضاً. لقد أدنت نفسي واتهمتها بجريمة كوني عبئاً. والآن أعاقب نفسي على عدم السماح لها بمستوى النجاح الذي أستحقه فعلاً.

ينبغي أن تبدأ في فهم حقيقة أن الوضع الحالي
لحسابك البنكي ومبيعاتك وصحتك وحياتك الاجتماعية
ومركزك في العمل وغير ذلك ليست أكثر من انعكاس
مادي لتفكيرك السابق. إذا كنت ترغب بصدق في تغيير
نتائجك أو تحسينها في العالم المادي، فينبغي عليك أن
تغير أفكارك على الفور.

بوب بروكتور
مؤلف The Power to Have It All

ثلاث خطوات لتغيير أفكارك المقيدة المتعلقة بالمال

يمكنك أن تغير هذه البرمجة المبكرة باستخدام طريقة بسيطة وفي ذات الوقت قوية تستبدل بها أفكارك المقيدة بأفكار أخرى أكثر إيجابية وفعالية. فبالرغم من أن هذا التمرين يمكن أداؤه بصورة شخصية، إلا أنه يكون أكثر فعالية وإمتاعاً إذا قمت به مع زميل لك أو مجموعة صغيرة من الناس.

١. **اكتب الفكرة المقيدة.**

المال أساس كل الشرور

٢. **قم بتحدي الفكرة المقيدة والسخرية منها والتشكك فيها.**

يمكنك أن تفعل هذا بإعداد قائمة من الأفكار الجديدة التي تتحدى بها الأفكار القديمة. وكلما حقرت من شأنها وسخرت منها، زادت قوة وفعالية التحول الناشئ في شعورك.

المال هو أساس جميع صور الخير.
المال هو الوسيلة لقضاء إجازات عظيمة!
قد يكون المال أساساً للشر بالنسبة للأشخاص الشريرين،
لكنني شخص حنون وكريم ورحيم وعطوف سوف يستخدم ماله في تحقيق الخير في هذا العالم.

يمكنك أن تكتب أفكارك الجديدة المتعلقة بالمال على بطاقات وتقوم بإضافتها إلى مجموعة تصريحاتك التأكيدية كي تقرأها بصوت مرتفع وبحماس كل يوم. هذا النظام اليومي سوف يكون له أبلغ الأثر في مساعدتك على تحقيق النجاح في الجانب المادي.

٣. **ابتكر تصريحاً مناقضاً للفكرة المقيدة.** الخطوة الأخيرة تتمثل في ابتكار تصريح يناقض الفكرة الأصلية. أنت في حاجة لأن يكون هذا التصريح بمثابة باعث للبهجة التي تسري خلال جسدك بأكمله عندما تقوله. فبمجرد أن تبتكر هذا التصريح، تجول في الغرفة لدقائق قليلة مردداً التصريح الجديد بصوت عالٍ وبكل طاقة وحماس كرر هذه الفكرة الجديدة مرات عديدة يومياً على مدى ثلاثين يوماً كحد أدنى وسوف تصبح راسخة في ذهنك إلى الأبد. جرب أفكاراً مثل:

بالنسبة لي، المال هو أساس الحب والمتعة وأعمال الخير.

تذكر أن الأفكار المتعلقة بالنجاح المادي لا تتشكل أبداً من تلقاء نفسها! فيتعين عليك أن تستمر في الأفكار التي تشكل طريقة التفكير الموجه نحو الرخاء. يتعين عليك أن تستغرق جزءاً من وقتك كل يوم وتركز على أفكار الازدهار والرخاء وصور النجاح المادي. فعندما تركز بوعي على تلك الأفكار والصور، سوف تحل محل الأفكار والصور المقيدة للذات وتبدأ في الهيمنة على تفكيرك. إذا كنت تريد أن تصل إلى أهدافك المالية بسرعة، فأنت في حاجة لأن تصرح [illegible] إيجابية بخصوص المال كل يوم. فيما يلي المزيد من التصريحات التأكيدية التي استخدمتها بنجاح كبير:

- الله هو الذي يمنحني المال وأنا أحاول جاهداً استغلاله فيما فيه خير الناس.
- الآن لدي مال وفير يزيد عما أحتاج إليه لفعل أي شيء أريده.
- المال يأتيني بطرق كثيرة لا يمكن التنبؤ بها.
- أنا أقدم على اختيارات إيجابية بشأن ما أفعله بالمال.
- في كل يوم يزداد دخلي سواء كنت نائماً أو أعمل أو ألعب.
- جميع استثماراتي رابحة.
- الناس يدفعون لي المال مقابل الأشياء التي أستمتع للغاية بفعلها.

تذكر أنك تستطيع أن تغرس أي فكرة في عقلك الباطن عن طريق تكرار الفكرة والتوقع الإيجابي وتخيل المشاعر التي ستشعر بها إذا تحولت هذه الفكرة إلى واقع.

استخدم قوة التحرر من أجل تعزيز توجهك العقلي نحو تحقيق الثراء

في أي وقت تصرح فيه بتصريحاتك التأكيدية المتعلقة بالمال -أو أي تصريحات أخرى- من الوارد أن تصبح واعياً بالأفكار المناقضة (الاعتراضات)، مثل "من الذي تقوم بخداعه؟ لن تكون غنياً أبداً. كم مرة أخبرتك بهذا؟ يتعين عليك أن يكون معك مال أولاً كي تكسب مالاً. عندما يحدث هذا، اكتب هذا الاعتراض أولاً. بعد ذلك يمكن أن تغمض عينيك وتتحرر من الأفكار والمشاعر المصاحبة له.

فيما يلي طريقة بسيطة للتحرر والتي تعد صورة من طريقة سيدونا كما علمها هيل دوسكين. إنني من أشد الهواة لهذا العمل، وأقوم بتعليمه في ورش عملي، أو أوصي الناس بتلقي دورة سيدونا التي تعقد في العطلة الأسبوعية، أو أشترى البرنامج المسموع Sedona Method Home Study أو أقرأ كتاب The Sedona Method لهيل دوسكين.

أسئلة التحرر الأساسية

نحن نميل إلى مقاومة أو تجاهل تلك الأفكار والمشاعر، لكن هذا لا يؤدي إلى شيء سوى لإطالة مدة بقائها. كل ما يتعين عليك القيام به أن تسمح لنفسك باستشعار هذه المشاعر بشكل تام ثم التحرر منها. وبالرغم من أنك يمكن أن تفعل ذلك سواء كانت عيناك مفتوحتين أو مغمضتين، فإن معظم الناس يجدون أن إغماض أعينهم يساعدهم على التركيز بمزيد من الوضوح على مشاعرهم. إذن الاعتراف بالمشاعر والتحرر منها مسألة اختيار. إنها أسهل بكثير مما تعتقد.

فقط اسمح لنفسك بخوض هذه العملية البسيطة في أي وقت تظهر فيه فكرة سلبية أو شعور مقيد.

ما الذي أشعر به الآن؟

قم بالتركيز على أي شعور ينشأ وأنت تمر بفكرتك السلبية المقيدة للذات.

هل أرحب به واعترف بوجوده؟

فقط رحب بالشعور واعترف بوجوده بقدر الإمكان.

هل أستطيع أن أتحرر منه؟

سل نفسك السؤال التالي: "هل يمكنني التحرر من هذا الشعور؟"
نعم ولا إجابتان مقبولتان.

هل سأتحرر منه؟

سل نفسك: "هل أنا على استعداد لأن أتحرر من هذا؟"
إذا كانت الإجابة بـ "لا" أو إذا لم تكن متأكداً، سل نفسك:
"هل من الأفضل أن يكون لدي هذا الشعور أم الأفضل التحرر منه؟"
حتى وإن كنت تفضل أن يكون لديك هذا الشعور، انتقل إلى السؤال التالي.

متى؟

سل نفسك، متى؟
هذه مجرد دعوة للتحرر الآن. تذكر أن التحرر بمثابة قرار يمكنك أن تتخذه في أي وقت تختاره.

فقط استمر في تكرار الخطوات السابقة بالقدر الذي تحتاج إليه إلى أن تشعر بالتحرر من هذا الشعور.

تخيل ما تريده كما لو كنت حققته بالفعل

تذكر أن تدمج المال أيضاً في تخيلاتك اليومية، بحيث ترى جميع الأهداف المالية كما لو كانت تحققت بالفعل. تخيل الصور التي تؤكد مستوى الدخل الذي ترغب فيه مثل شيكات راتبك وشيكات الإيجار والإيرادات والعوائد وتخيل الناس وهم يعطونك النقد. تخيل حساباتك البنكية المثالية وتقارير رأس المال الهائلة والاستثمارات العقارية الكثيرة. تخيل الأشياء التي ستصبح قادراً على شرائها أو فعلها أو الإسهام بها إذا حققت بالفعل جميع أهدافك المالية. [illegible] الحسية لتخيلك، استشعر أفضل ثياب سترتديه واشعر بمشاعر

الاسترخاء التي ستمر بها وأنت في جلسة تدليك في أفضل مركز للعلاج الطبيعي وشم عبير الزهور المفضلة لديك وهي تملأ بيتك أو الرائحة الزكية للعطر المفضل لديك. بعد ذلك، أضف البعد الصوتي كتخيل صوت أمواج البحر وهي تصطدم بصخور الشاطئ الذي يقع عليه بيتك المخصص لقضاء الإجازات أو صوت المحرك الرقيق المنطلق من السيارة البورش الجديدة.

أخيراً تذكر استشعار مشاعر التقدير والامتنان نتيجة لحصولك على هذه الأشياء. فهذا الشعور بالرخاء جزء من الأشياء التي ستحقق لك المزيد من الرخاء.

املأ عقلك باستمرار بصور لما تريد أن تحققه وتخيل نفسك وقد حققته فعلاً.

المبدأ

٥٧

أنت تحصل على ما تركز عليه

إذا لم تعط أهمية للمال وتبحث عن الثراء، فالأرجح أنك لن تحصل عليه. ينبغي أن تبحث عن الثراء من أجل أن يبحث هو عنك. فإذا لم تنشأ أي رغبة متقدة بداخلك من أجل تحقيق الثراء، فلن يتحقق. فوجود رغبة أكيدة لديك من أجل كسب المال أمر أساسي لكسبه.

د. جون دمارتيني

صاحب عدة ملايين وخبير في إدارة الجانب المالي والحياة.

لقد قيل إن المرء يحصل في الحياة على ما يركز عليه. وهذه القاعدة تنطبق على الحصول على وظيفة جديدة أو بناء مشروع جديد أو الفوز بجائزة، لكنها تنطبق بشكل خاص على اكتساب المال والثروة وأسلوب حياة ثري.

ينبغي أن تقرر أن تكون ثرياً

حتى تصبح ثرياً فإن أحد أول الأشياء المطلوبة منك هو أن تتخذ قراراً واعياً بأن تحقق هذا.

عندما كنت طالباً في الدراسات العليا، قررت أن أصبح ثرياً. وبالرغم من أنني لم أكن أعرف حينذاك معنى هذا، إلا أن الثراء كان يبدو كما لو أنه سيوفر لي الكثير من الأشياء التي كنت أريدها في الحياة؛ القدرة على السفر وحضور أي ورش عمل أريد أن أحضرها والموارد اللازمة لتحقيق أهدافي ودعم مواهبي. كنت أرغب في أن أصبح قادراً على فعل أي شيء أريده في الوقت الذي أريده في المكان الذي أريده وبالمدة التي أريدها.

إذا كنت أنت أيضاً تريد الثراء، فينبغي عليك أن تقرر الآن من أعماق قلبك بأن تحقق ثراءً في حياتك؛ دون الانشغال بما إذا كان ذلك ممكناً أو لا.

بعد ذلك قرر ما معنى الثراء بالنسبة لك

هل تعرف مقدار الثراء الذي تريد تحقيقه؟ بعض أصدقائي يريدون أن يتقاعدوا وهم مليونيرات، في حين هناك آخرون يريدون أن يتقاعدوا وهم لديهم ٣٠ مليون دولار أو حتى ١٠٠ مليون دولار. لدي صديقان يريدان أن يحققا ثراءً فاحشاً لأنها يريان أن المال سيمكنهما من التوسع في أعمال الخير. ليس هناك هدف مالي معين يمكنني أن أخبرك به. لكن يتعين عليك أن تقرر ما تريده بنفسك.

إذا لم تكن قد حددت بعد رؤيتك من المبدأ ٣ ("حدد ما تريده") -بما في ذلك تحديد أهدافك المالية- فاستغرق شيئاً من الوقت في القيام بهذا الآن. احرص على أن تتضمن رؤيتك أهدافاً مكتوبة مثل:

سوف يكون لدي ممتلكات تقدر بـ ——— دولار بحلول عام———.
سوف أكسب على الأقل ——— دولار العام القادم.
سوف أدخر واستثمر ——— دولار كل شهر.
من العادات المالية الجديدة التي سوف أبدأ في تنميتها من الآن———.
حتى أتحرر من الديون، سوف———.

ابحث عما هو مطلوب منك كي تمول الحياة التي تحلم بها... الآن ومستقبلاً

عندما تسعى لتحقيق الثراء في حياتك، تذكر أن هناك حياة تريد أن تعيشها الآن وحياة تريد أن تعيشها في المستقبل.

والحياة التي تعيشها حالياً هي نتاج الأفكار التي فكرت فيها والأفعال التي قمت بها في الماضي. والحياة التي تعيشها في المستقبل ستكون نتاج أفكار وأفعال اليوم. وحتى تحظى بنوعية الحياة التي تريدها بعد سنة أو اثنتين من الآن، وكذلك نوعية أسلوب الحياة الذي تريده عندما تتقاعد، حدد بالضبط مقدار المال الذي ستحتاج إليه من أجل أن تعيش بأسلوب الحياة الذي تحلم به. إذا لم تكن تعرف، فابحث عن مقدار المال الذي ستتكلفه للقيام بجميع الأمور وشراء كافة الأشياء التي تحتاج إليها على مدار العام التالي. هذا يمكن أن يشمل الإيجار والرهن العقاري والطعام والملابس والرعاية الصحية والسيارات والتعليم والإجازات والمدخرات والتأمين والاستثمارات وأعمال الخير.

لكل فئة من هذه الفئات، تخيل تلك الأنشطة والبنود في حياتك ثم اكتب ما ستكون في حاجة إلى إنفاقه من أجل الحصول عليها أو التمكن من القيام بها. تخيل تناولك الطعام في

مطعم فخم أو قيادة سيارة الأحلام أو قضاء إجازة تحلم بها أو تجديد منزلك أو الانتقال إلى منزل جديد. لا تدع عقلك يخبرك بأن هذا جنون أو مستحيل. كل ما عليك الآن هو أن تبحث وتستكشف ما الذي ستتكلفه بالضبط لتمويل حياتك التي تحلم بها، أياً كانت تلك التكلفة.

كن واقعياً بشأن التقاعد

حدد مقدار المال الذي سوف تكون في حاجة إليه من أجل الاحتفاظ بأسلوب حياتك الحالي بمجرد أن تتقاعد وتتوقف عن العمل. وبالرغم من أنني لم أخطط أبداً للتوقف عن العمل، إذا كان التقاعد ضمن خططك، فإن تشارلز شواب يشير إلى أنه في مقابل كل ١٠٠٠ دولار في الدخل الشهري الذي ستكون في حاجة إليه أثناء التقاعد، سوف تكون في حاجة إلى استثمار ٢٣٠٠٠٠ دولار عندما تتوقف عن العمل. وإذا كان لديك مليون دولار يتم استثماره بعائد نسبته ٦٪، فإن هذا سيحقق لك دخلاً خاضعاً للضريبة مقداره حوالي ٤٣٠٠ دولار في الشهر.

ومدى كفاية هذا المال سوف يعتمد على عدد من العوامل مثل عدد الأفراد الذين سوف تقوم بإعالتهم ومقدار المال الذي سوف تتلقاه من الضمان الاجتماعي وأسلوب الحياة الذي تأمل في أن تعيش به وما إذا كنت تملك بيتك أو تقوم بتسديد أقساطه. وعلى أية حال، ٤٣٠٠ دولار شهرياً في أيامنا هذه قد لا يكون مبلغاً كافياً للعيش بأسلوب حياة مرفه ربما تتخيله وتتمناه لنفسك. فإذا كنت تتمنى السفر وجعل حياتك مفعمة بالحيوية والحركة، فإن هذا قد لا يكون مناسباً. ومع التضخم فإن هذا يمكن أن يكون غير مناسب على الإطلاق.

كن واعياً بشأن مالك

معظم الناس غير واعين فيما يتعلق بمالهم. فمثلاً هل تعرف صافي قيمة ما تملكه، أقصد جميع أصولك مطروحاً منها ديونك والتزاماتك القانونية؟ هل تعرف مقدار مدخراتك؟ وهل تعرف بالضبط نفقاتك الشهرية الثابتة والمتغيرة؟ هل تعرف القيمة الإجمالية لديونك ومقدار المال الذي تنفقه كل عام على أقساط الفوائد؟ هل تعرف ما إذا كنت تتمتع بالتأمين المناسب أو لا؟ هل لديك خطة مالية؟ هل لديك خطة خاصة بالتركة؟ هل لديك وصية؟ هل تقوم بتحديث هذه الوصية؟

إذا كنت تريد أن تكون ناجحاً من الناحية المالية، فينبغي أن تكون واعياً. ولا يتعين عليك معرفة موقفك الحالي ولكن أنت في حاجة أيضاً إلى معرفة ما تريد تحقيقه بالضبط وما هو مطلوب منك كي تحققه.

الخطوة ١: حدد صافي أصولك

إذا لم تكن تعرف صافي أصولك، يمكنك أن:

١. تستعين بمحاسب أو مخطط مالي من أجل حسابه.

٢. تستعين بشركة مثل أفيديس جروب (شركة خدمات مالية تساعد الأشخاص العاديين الذين يريدون أن يتعلموا الأمور المالية والاستقلال المادي). هم سوف يساعدونك على تحديد صافي أصولك وسوف يزودونك بالخدمات المالية الأخرى بتكلفة أقل من معظم المخططين الماليين.

٣. تقوم بشراء بعض برامج الكمبيوتر مثل برنامج Personal Financial Statement المتاح على موقع myfinancialsoftware.com.

الخطوة ٢: حدد ما تحتاجه من أجل التقاعد

بعد ذلك قم بحساب المال الذي تحتاجه عندما تتقاعد، هذا إن كنت ترغب في ذلك. كن على وعي بأن طبيعة التقاعد تتطلب منك أن تكون مستقلاً من الناحية المالية. المخطط المالي الجيد يمكن أن يخبرك بمقدار المدخرات والاستثمارات التي ستكون مطلوبة من أجل تحقيق الإيرادات والعوائد المالية الكافية التي تكفي للعيش بأسلوب حياتك الحالي دون الاضطرار للعمل.

والاستقلال المالي يحررك من أجل تعقب هواياتك أو القيام برحلاتك التي تحلم بها أو المشاركة في أعمال البر والمشروعات الخدمية أو القيام بأي شيء تتمناه.

مغامرات واقعية



وفقاً لأحدث بياناتك المالية، إذا تقاعدت اليوم فبإمكانك أن تعيش بكل ارتياح حتى الساعة الثانية من بعد ظهر [illegible]

الخطوة ٣: كن واعياً بما تنفقه

المشكلة رقم واحد في جيل اليوم وفي الاقتصاد هي قلة الثقافة المالية.

آلان جرينسبان

رئيس مجلس إدارة البنك المركزي الأمريكي

معظم الناس ليسوا على وعي بما ينفقونه فعلاً كل شهر. إذا كان لم يسبق لك تتبع نفقاتك، فابدأ بكتابة جميع نفقاتك الشهرية الثابتة والمعتادة مثل الرهن العقاري والإيجار وقسط سيارتك وأي تجهيزات وأقساط القروض وفواتير التأمين واشتراكات القنوات المشفرة واشتراكات مزود خدمات الإنترنت والنادي الصحي وما إلى ذلك. بعد ذلك قم بمراجعة آخر ٦ أو ١٢ شهراً واحسب متوسط النفقات الشهرية التي تتذبذب؛ فواتير الهاتف وفواتير الطعام ونفقات الملابس وصيانة السيارة ونفقات الرعاية الصحية وما إلى ذلك.

وأخيراً احتفظ بسجل لجميع الأشياء التي تنفق مالاً عليها خلال شهر، بغض النظر عن حجم هذه الأشياء؛ بداية من البنزين إلى تناول القهوة في أحد المقاهي. قم بجمع هذه المصروفات في نهاية الشهر حتى تكون على وعي بما تنفقه. ميز البنود التي لا مفر من إنفاق المال فيها عن البنود التي لديك حرية التحكم فيها. هذا التمرين سوف يجعلك واعياً بما تنفقه حالياً والجوانب التي يمكن أن تقلل النفقات فيها إذا اخترت ذلك.

الخطوة ٤: كن مثقفاً من الناحية المالية

نحن لا نتلقى معرفة مالية أثناء الدراسة. والأمر يحتاج إلى الكثير من الجهد والوقت من أجل تغيير تفكيرك وحتى تصبح مثقفاً من الناحية المالية.

روبرت كيوساكي

شارك في تأليف Rich Dad, Poor Dad

ينبغي أن تظل واعياً بشأن المال عن طريق مراجعة أهدافك المالية كل يوم وتتبع نفقاتك كل شهر. وإضافة إلى ذلك فإنني أقترح عليك أن تبادر بتعلم تفاصيل تتعلق بالمال والاستثمار عن طريق قراءة [illegible] كل شهر على مدار العام التالي. وحتى تبدأ، قم بمراجعة المصادر

والكتب المقترحة من أجل النجاح الواردة في نهاية الكتاب أو قم بزيارة الموقع www.thesuccessprinciples.com للاطلاع على قائمة بالكثير من أفضل الكتب.

هناك طريقة أخرى يمكن أن تصبح بها مطلعاً بشكل جيد على الجانب المالي وهي أن تبحث عن متخصصين يمكن أن يعلموك المهارات المالية التي سوف تكون في حاجة لتحقيق مستقبل مالي ناجح. يمكنك أن تستثمر مالك في شراء أسهم وسندات تحقق لك عوائد، كما يمكنك أن تستثمره في المجال العقاري الذي يدر لك دخلاً ويحقق لك تدفقات نقدية سواء من السمسرة أو من الإيجار.

مارك وشيلا روبينز اللذان كانا في منتصف الخمسينات من العمر كانا أسيرين للوظيفة. فلم يكونا يتحدثان عن صنع حياة تتسم بالثراء والرفاهية. كل ما هنالك أنهما كانا يعملان بجد -شيلا عملت مضيفة طيران في شركة يونيدتيد آيرلينز لمدة ٣٥ عاماً، ومارك كان مديراً لأحد معارض السيارات- ويضيفان المال إلى حساب خطة التقاعد الخاصة بهما.

وبعد فقدان نصف أموال التقاعد في هبوط مفاجئ حدث بسوق المال، كانا على يقين من أن هناك طريقة أفضل. والتحقا بشركة أفيديس جروب للخدمات المالية وبدءا في تلقي الدورات التي تقدمها الشركة. ونتيجة لقراءة كتب Rich Dad, poor Dad وممارسة لعبة التدفق النقدي، فإن محادثاتهما بدأت تشتمل على لغة المال وعقليهما احتضنا فكرة أن يصبحا مستثمرين عقاريين. لقد بحثا عن وسيط عقاري متخصص في نوعية العقارات التي كانا مهتمين بها، وخلال الصيف انطلقا للبحث عن هذه النوعية من العقارات. وبعد مرور عام واحد، أصبح لديهما الآن ١٥ عقاراً تم تأجيرها لأسر صغيرة وهذه العقارات تعادل أكثر من ٢ مليون دولار، وجميعها تولد تدفقاً نقدياً إيجابياً.

وإذا لم يكن هذا كافياً، فإنهما يملكان الآن معرضاً ناجحاً لسيارات كريزلر/دودج/جيب، ومشروعاً آخر يتخذان من المنزل مقراً له. ولأنهما كانا على استعداد لإنفاق الوقت والمال في تعلم الأمور المالية وتطبيق المبادئ التي تعلماها، تغيرت حياتهما بشكل هائل.

لمزيد من المعلومات عن شركة أفيديس وغيرها من الشركات التي يمكن أن تساعدك في تعلم هذه الأنواع من وسائل تحقيق الثراء، قم بزيارة الموقع www.thesuccessprinciples.com.

للثراء جوانب عديدة

لي براور مؤسس شركة إمبوارد ويلث والعضو في إحدى المجموعات الذكية صمم نموذجاً لتعليم الناس الكيفية التي يتعاملون بها مع كل ثرواتهم، وليس فقط ثروتهم المالية. إذا تأملت الرسم التخطيطي التالي، فسوف تجد أنك تمتلك أربعة أنواع مختلفة من الأصول.

وأول هذه الأصول أصولك البشرية. وهذه الأصول تشمل أسرتك وصحتك وشخصيتك وقدراتك الفريدة وإرثك وعلاقاتك وعاداتك وأخلاقك وأخلاقياتك وقيمك.

رباعية إمبوارد ويلث

عزز جميع أصولك

الموارد البشرية
(إثراء/ حب)

- الأسرة
- الصحة
- الروحانية
- السعادة
- السلامة
- المبادئ
- الأخلاقيات
- الشخصية
- القيم
- القدرات الفريدة
- العلاقات
- العادات
- المستقبل
- الإرث

الأصول الفكرية
(اقتناص/ تعلم)

- الحكمة
- التعليم الرسمي
- التجارب الحياتية (الجيدة والسيئة)
- السمعة
- الأنظمة
- العلاقات
- الأفكار
- التقاليد
- التحالفات
- المهارات
- المواهب

نظام شركة إمبوارد ويلث

الأصول المالية
(رسملة/ اكتساب)

- النقد
- الأسهم والسندات
- خطة التقاعد
- المشروعات التجارية
- العقارات
- الأشياء؛ ممتلكاتك المالية والمادية

الأصول المدنية
(مشاركة/ عطاء)

- الضرائب
- المؤسسات الخاصة
- المساهمات الخيرية من الأصول المالية والأصول البشرية والفكرية

الاختيار والسيطرة

والنوع الثاني من الأصول هو الأصول الفكرية التي تشمل مهاراتك ومواهبك وحكمتك وتعليمك وتجاربك الحياتية (الجيدة والسيئة) وسمعتك والأنظمة التي تبتكرها وأفكارك وتقاليدك التي ورثتها أو اكتسبتها والتحالفات التي أقمتها على مر السنين.

والنوع الثالث يتمثل في أصولك المالية التي تشمل النقد والأسهم والسندات وما تحتويه خطة تقاعدك من مال وعقاراتك وأي مشروعات تمتلكها وأي ممتلكات أخرى يمكن أن تحصل عليها مثل جمع التحف والقطع الأثرية.

والنوع الرابع هو ما يسميه لي بالأصول المدنية التي تشمل الضرائب التي تدفعها (والخدمات والبنية الأساسية التي تسهم هذه الضرائب في توفيرها للجمهور). وهذه الأصول يمكن أن تشمل أيضاً مال الضرائب الذي توجهه وجهة جديدة من خلال الإسهام في الجمعيات الخيرية الجديرة بهذا المال، وإذا كنت واحداً من ذوي الثراء الفاحش، فربما يكون لديك مؤسسة خيرية خاصة.

عندما يسأل لي الأسر الثرية عن أي من هذه الأرباع الأربعة يختارون إذا لم يكن مسموحاً لهم سوى بتوريث أصول من ربعين فقط، تكون الإجابة الشائعة هي الأصول البشرية والأصول الفكرية. فهم يعرفون أنه عندما يمتلك أبناؤهم هذين النوعين، فإنهم يستطيعون أن يحققوا المزيد من المال. أما إذا كان لديهم المال فقط ولم يكن لديهم هذان النوعان من الأصول، فإنهم سيخسرون المال في نهاية الأمر. ما يفعله لي وفريقه في شركة إمبوارد ويلث هو أنهم يعلمون الأسر الثرية الكيفية التي يعززون بها الأصول بأنواعها الأربعة ويورثونها للجيل القادم.

إنني أدعوك للبدء في التفكير بشأن الكيفية التي تبني وتعزز بها أصولك في جميع القطاعات الأربعة التي تشير إليها شركة إمبوارد ويلث. إذا فعلت هذا، فإنك سوف تحقق ثروة حقيقية بطريقة متوازنة ومتكاملة. وسوف تنظر إلى المال بالمنظور الصحيح. فهو مجرد وسيلة تستخدم لتحقيق أهداف أسمى.

المبدأ

٥٨

ادفع لنفسك أولاً

لديك حق مشروع في الرفاهية، وإذا لم تكن مليونيراً، فأنت لم تحصل على نصيبك العادل.

ستوارت وايلد

مؤلف كتاب The Trick to Money Is Having Some

في عام ١٩٢٦، جورج كلاسون ألف كتاباً بعنوان "أغنى رجل في بابل" والذي يعد أحد الكلاسيكيات الناجحة والرائعة على مدار التاريخ. إنه يحكي أسطورة عن رجل يدعى أركاد وهو نحات أقنع عميله، مقرض المال، بأن يعلمه أسرار المال.

وأول مبدأ علمه مقرض المال لأركاد هو: "ينبغي أن تدخر جزءاً مما تكسبه". وأخذ يشرح له أنه بادخار ١٠٪ على الأقل من إيراداته -والحيلولة دون إمكانية الوصول لهذا المال من أجل إنفاقه- فإن أركاد سوف يرى هذا المال وهو ينمو بمرور الوقت نتيجة الادخار والاستثمار.

كثير من الناس بنوا ثرواتهم من خلال الدفع لأنفسهم أولاً. وهذه الطريقة لازالت لها فعالية اليوم كما كانت في عام ١٩٢٦.

قصة معبرة

بقدر سهولة طريقة الـ ١٠٪ هذه، أشعر دائماً بالدهشة من الكيفية التي يتلقى بها الناس هذه الفكرة. من عدة ليالٍ، كنت أركب سيارة أجرة من المطار للعودة إلى بيتي في سانتا باربرا. وقائد السيارة البالغ من العمر ٢٨ عاماً طلب مني أن أخبره ببعض مبادئ النجاح التي يمكن أن يطبقها في حياته الشخصية. وعندما أخبرته بأنه ينبغي أن يستثمر ١٠٪ من كل دولار يكسبه، ثم يستمر في استثمار العوائد، فإن المعلومات لم تلق قبولاً على ما يبدو منه. لقد كان يبحث عن خطة لتحقيق الثراء السريع.

لكن بالرغم من أن الفرص التي يمكن أن تدر لك المال بصورة أسرع ينبغي ترقبها، فإنني أؤمن أن مستقبلك ينبغي أن يُبنى في البداية على قاعدة صلبة تمثلها خطة استثمار طويلة الأمد. وكلما [illegible]، زادت سرعة قدرتك على أن تصبح مليونيراً.

الاستثمارات
والتخطيط المالي

GLASBERGEN

"سوف أتقاعد يوم الجمعة ولم أدخر سنتاً واحداً.
هذه هي فرصتك كي تصبح أسطورة!"

اجلس مع مخطط مالي أو قم بزيارة أحد المواقع الكثيرة على الإنترنت التي يمكن أن تدخل فيها مقدار صافي أصولك الحالية وأهدافك المالية من أجل التقاعد، ثم حساب مقدار المال الذي تحتاج إلى ادخاره واستثماره من الآن فصاعداً حتى تحقق كم المال الذي تهدف إليه بحلول سن التقاعد.

الأعجوبة الثامنة من عجائب الدنيا

الفائدة المركبة هي الأعجوبة الطبيعية الثامنة من عجائب الدنيا وأقوى ما صادفته في الحياة.

البرت أينشتاين
عالم فيزياء حاصل على جائزة نوبل

إذا كانت فكرة الفائدة المركبة جديدة عليك، فإليك تعريفاً بها: إذا استثمرت ١٠٠٠ دولار بفائدة نسبتها ١٠٪، فسوف تكسب ١٠٠ دولار كفائدة، وفي نهاية العام سيكون إجمالي المبلغ ١١٠٠. وإذا تركت كلاً من استثمارك الأصلي والفائدة التي حصلت عليها في الحساب البنكي، فإنك ستربح فائدة نسبتها ١٠٪ على ١١٠٠ دولار وهي تعادل ١١٠ دولارات. وفي العام الثالث، سوف تربح فائدة نسبتها ١٠٪ على ١٢١٠ دولارات، وهكذا يستمر الحال ما لم تسحب حسابك البنكي المستثمر. بهذه الطريقة، سوف يتضاعف مالك فعلياً كل ٧ أعوام. وتلك هي الكيفية التي يصير بها كماً ضخماً بمرور الوقت.

بالطبع أفضل ما في هذا الأمر هو أن الوقت يكون حليفك فيما يتعلق بالفائدة المركبة. فكلما بدأت بشكل أسرع، كانت النتيجة أعظم. تأمل المثال التالي. بدأت ماري الاستثمار في سن ٢٥ وتوقفت عندما بلغت سن ٣٥. ولم يبدأ توم الاستثمار إلا في سن ٣٥ لكنه استمر في الاستثمار إلى أن تقاعد في سن ٦٥. كل من ماري وتوم يستثمران ١٥٠ دولاراً شهرياً بمعدل فائدة مركبة مقداره ٨٪ كل عام. لكن تأمل النتيجة المدهشة عندما تقاعد كل منهما في سن ٦٥. استثمرت ماري فقط ١٨٠٠٠ دولار على مدار ١٠ سنوات وكانت النتيجة النهائية ٢٨٣٣٨٥ دولاراً، في حين استثمر ٥٤٠٠٠ دولار على مدار ٣٠ عاماً وكانت النتيجة النهائية ٢٢٠٢٣٣ دولاراً. فماري التي استثمرت لمدة ١٠ سنوات فقط أصبح لديها عند التقاعد مال يفوق ما لدى توم الذي استثمر لمدة ٣٠ عاماً لكنه بدأ في وقت متأخر مقارنة بماري! إذن كلما بدأت في الادخار أسرع، زاد تمتعك بنتائج الفائدة المركبة الرائعة.

اجعل التوفير والاستثمار من الأولويات

أكثر مدخري العالم جرأة يجعلون الاستثمار جزءاً أساسياً من إدارة مالهم مثلما يجعلون سداد الأقساط جزءاً أساسياً من هذه الإدارة.

حتى تكتسب عادة ادخار بعض المال كل شهر، حدد على الفور نسبة معينة من راتبك الشهري وضعه في حساب ادخار لا تسمح لنفسك بالاقتراب منه. قم بزيادة هذا الحساب إلى أن تكون قد وفرت قدراً كافياً من المال لتحويله إلى صندوق استثمار تعاوني من أجل استثماره في العقارات؛ بما في ذلك تملك بيتك. كمية المال التي يتم إهدارها في دفع الإيجار دون القدرة على تملك بيت بمثابة مأساة للكثيرين من الناس.

استثمار ١٠٪ أو ١٥٪ من دخلك سوف يساعدك على جمع ثروة في نهاية الأمر. ادفع لنفسك أولاً، ثم عش على ما تبقى. هذا سيحقق شيئين: (١) سوف يجبرك على أن تبدأ في بناء ثروتك و(٢) إذا كنت لا تزال ترغب في شراء المزيد أو فعل المزيد، فإنه سوف يجبرك على البحث عن طرق تكسب بها المزيد من المال لتحقيق رغبتك هذه.

لا تقدم على السحب من مدخراتك أبداً لتمويل أسلوب حياة أفضل. فأنت في حاجة لتنمية استثماراتك للحد الذي تصبح فيه قادراً على أن تقتات على الفوائد إذا لزم الأمر. حينئذ فقط سوف تصبح مستقلاً بحق من الناحية المالية.

كان يدفع لنفسه أولاً

د. جون دمارتيني خبير في العلاج باليدين وهو يجري حالياً حلقات بحث لغيره من المعالجين باليد عن الكيفية التي ينمون بها أنفسهم من الناحية الشخصية وممارساتهم من الناحية المالية. إنه أحد أغنى الأشخاص الذين أعرفهم؛ في الروح المعنوية والأصدقاء والمغامرة والمال أيضاً. جون أخبرني قائلاً:

عندما بدأت حياتي المهنية منذ سنوات، كنت أقوم أدفع رواتب الجميع أولاً وآخذ ما تبقى أياً كان. فلم أكن أعرف ما هو أفضل من ذلك. بعد ذلك لاحظت أن الناس الذي كانوا لا يعملون من أجلي سوى أقل من ٦ أشهر يحصلون على رواتبهم في الموعد المحدد. وأدركت أن راتبهم كان ثابتاً أما راتبي فمتغير. كان هذا نوعاً من الجنون. فأهم شخص -والذي هو أنا- كان الأكثر تعرضاً للضغط في حين أن الآخرين كانوا ينعمون بالاستقرار التام. وقررت أن أغير هذا الوضع وأدفع لنفسي أولاً ثم الضرائب المستحقة ثانياً ثم ميزانية أسلوب حياتي ثالثاً ثم الفواتير رابعاً.

لقد رتبت للسحب الأوتوماتيكي، وقد غير هذا موقفي المالي بشكل تام. ولا أتردد أبداً في هذا الأمر. فإذا حدث وتراكمت الفواتير ولم يأت المال، فإنني لا أتوقف عن السحب. ففريقي يُضطر إلى البحث عن طريقة لحجز المزيد من حلقات البحث وتحصيل المزيد من المال. لكن في ظل النظام القديم، عندما لا يحجزون أو يحصلون مالاً كنت أتحمل عبء ذلك. لكن الوضع تغير الآن. فإذا أرادوا رواتبهم، فإنهم يبحثون عن طرق لكسب المزيد من المال.

قانون ٥٠/٥٠

قاعدة أخرى يقترحها جون تتمثل في ألا تنفق أبداً أكثر مما تدخر. فجون يضع ٥٠٪ من كل دولار يكسبه في حساب الادخار الخاص به. وإذا أراد أن يزيد نفقاته الشخصية بمقدار ٤٥٠٠٠ دولار، فإنه يتعين عليه أولاً أن يكسب ٩٠٠٠٠ دولار إضافية. هب أنك تريد شراء سيارة بمبلغ ٤٠٠٠٠ دولار. إذا لم تكن تستطيع وضع ٤٠٠٠٠ دولار في حساب مدخراتك، فإنك لا تشتري السيارة. فإما أن تشتري سيارة أرخص ثمناً وإما أن تستمر في استخدام سيارتك الحالية وإما أن تزيد من اجتهادك في العمل لتحصيل المزيد من المال. المهم ألا ترفع أسلوب حياتك إلى أن تكتسب حق رفعه بوضع نفس القدر من المال في حساب مدخراتك. فإذا رفعت مدخراتك بمقدار ٤٠٠٠٠ دولار، فإنك تدرك أنه قد أصبح لديك الحق في رفع أسلوب حياتك بنفس هذا المقدار من المال.

قانون ٥٠/٥٠ سوف يجعلك غنياً بسرعة كبيرة جداً. فقد كان أساس استراتيجية السير جون ماركس تمبلتون في بناء الثروة.

لا تخبرني بأنك لا تستطيع ذلك!

معظم الناس يؤجلون البدء في الادخار إلى أن يكون لديهم فائض مريح من المال. لكن الحقيقة على خلاف ذلك. يتعين عليك أن تبدأ في الادخار والاستثمار لمستقبلك من الآن! وكلما استثمرت أكثر، زادت سرعة تحقيقك الاستقلالية المالية لذاتك. السير جون ماركس تمبلتون بدأ حياته المهنية كسمسار أوراق مالية مقابل ١٥٠ دولاراً في الأسبوع. وقرر هو وزوجته جوديث فولك أن يستثمرا ٥٠٪ من دخلهما في سوق الأوراق المالية في نفس الوقت الذي يستمران فيه في التبرع بنسبة ١٠٪ من دخليهما. ولم يكن يتبقى مع كل منهما سوى ٤٠٪ من دخله. لكن اليوم أصبح جون تمبلتون بليونيراً! لقد استمر في هذا الأمر طيلة حياته وهو يمنح الآن ١٠ دولارات مقابل كل دولار ينفقه للأفراد والمنظمات التي تدعم النمو الروحي.

من يريد أن يصبح مليونيراً؟

وفقاً للإحصائيات الحكومية بالولايات المتحدة، في عام ١٩٨٠ كان هناك ١.٥ مليون مليونير. وبحلول عام ٢٠٠٠ كان هناك ٧ ملايين. ومن المتوقع أن يرتفع الرقم إلى ٥٠ مليوناً بحلول عام ٢٠٢٠. وقد تبين من خلال التقديرات أن شخصاً ما يصبح مليونيراً في أمريكا كل ٤ دقائق. بقليل من التخطيط وضبط النفس والجهد، يمكن أن تصبح واحداً من هؤلاء المليونيرات.

لا يشترط أن يكون المليونيرات مشاهير

بالرغم من أنك قد تظن أن معظم المليونيرات مشاهير -بالنظر إلى دونالد ترامب وبريتني سبيرز وأوبرا وينفري- إلا أن الحقيقة هي أن أكثر من ٩٩٪ من أصحاب الملايين مستثمرون ومدخرون مجتهدون ومنظمون.

هؤلاء الناس يحققون ثرواتهم في العادة بإحدى طرق ثلاث: من الأعمال الحرة التي تمثل نسبة ٧٥٪ من إجمالي أصحاب الملايين في الولايات المتحدة؛ أو من العمل كمسئولين تنفيذيين في شركات كبرى وهؤلاء يمثلون نسبة ١٠٪ من أصحاب الملايين، أو من العمل كمهنيين محترفين (أطباء، محامين، أطباء أسنان، محاسبين، مهندسين معماريين). إضافة إلى ذلك حوالي ٥٪ يصبحون من أصحاب الملايين من خلال المبيعات والعمل كمستشارين في مجال البيع.

بالتأكيد معظم أصحاب الملايين في الولايات المتحدة هم أناس منظمون عملوا بجد وعاشوا في إطار ميزانياتهم وقاموا بتوفير ١٠٪ إلى ٢٠٪ من إجمالي دخلهم واستثمروا هذا المال في مشروعاتهم وعقاراتهم وسوق الأوراق المالية. إنهم هؤلاء الأشخاص الذين يمتلكون محلات التنظيف الجاف للملابس ومعارض سيارات وسلاسل مطاعم والمخابز ومتاجر المجوهرات وشركات النقل ومحلات الأدوات الصحية.

لكن الناس من شتى مناحي الحياة يمكن أن يصبحوا مليونيرات إذا تعلموا أسلوب الادخار والاستثمار وبدءوا في وقت مبكر بما فيه الكفاية. لا شك أنك سمعت أو قرأت عن أوسيولا ماكرثي التي تعيش في هاتيزبيرج بولاية ميسيسبي والتي اضُطرت إلى ترك المدرسة في الصف السادس من أجل العناية بأسرتها وقضت ٧٥ عاماً من حياتها في غسل وكي ملابس الآخرين. لقد كانت تقتصد في حياتها وتدخر قدراً من المال البسيط الذي كانت تكسبه. في عام ١٩٩٥، تبرعت ماكرثي بمبلغ ١٥٠٠٠٠ دولار من إجمالي مدخراتها البالغ ٢٥٠٠٠٠ دولار لجامعة ساذرن ميسيسبي من أجل دعم الطلاب المحتاجين في دراستهم. وهنا الجزء المثير في الأمر: لو كانت أوسيولا استثمرت مدخراتها التي كانت تقدر بـ ٥٠٠٠٠ دولار في عام ١٩٦٥، بأحد البنوك التي تعطي فائدة مقدارها ١٠.٥٪، لنما مالها ليبلغ ٩٩٩٦٢٨ دولاراً، أي مليون دولار تقريباً وضعف مدخراتها في عام ١٩٩٥ أربع مرات.

كيف تصبح مليونيراً بشكل أوتوماتيكي

أبسط طريقة لتطبيق خطة ادفع لنفسك أولاً هي أن يكون لديك خطة أوتوماتيكية، بمعنى أن تستقطع نسبة مئوية من راتبك أوتوماتيكياً ويتم استثمارها في الوجه الذي توجهها فيه.

المخططون الماليون سوف يخبرونك من واقع تجاربهم الكثيرة مع مئات العملاء بأن قلة قليلة جداً منهم -هذا إن وُجدوا أساساً- هم الذين يخططون للدفع لأنفسهم أولاً، إذا لم يكن هذا يتم بصورة أوتوماتيكية. إذا كنت موظفاً، فابحث مع شركتك كي تعرف ما إذا كانت لديها خطط تقاعد يتم توجيهها ذاتياً أو لا.

يمكنك أن تتفق مع الشركة بأن تستقطع أوتوماتيكياً اشتراكاتك الخاصة بالخطة من راتبك. فعندما يتم استقطاع هذه الاشتراكات قبل أن تتسلم الراتب، فإن هذا الأمر لن يفوتك أبداً. والأهم من ذلك أنك لن تُضطر إلى التفكير في استثماراتك؛ أقصد أنك لن تضطر إلى ممارسة ضبط النفس. فالأمر لا يعتمد على تقلب حالتك المزاجية أو الطوارئ المنزلية أو أي شيء آخر. فأنت تلتزم مرة وينتهي الأمر. هناك ميزة أخرى لتلك الأنواع من الخطط وهي أنها تكون معفاة من معظم الضرائب إلى أن تسحب مالك. لذلك بدلاً من أن يكون لديك ٧٠ سنتاً تعمل لصالحك، يكون لديك دولار كامل يعمل لصالحك، ويتضاعف عاماً بعد عام.

بعض الشركات سوف تدفع جزءاً يتناسب مع اشتراكك في خطة التقاعد. إذا كانت شركتك من هذه النوعية، فبادر بالبحث مع مكتب مزايا الموظفين بها واعرف الكيفية التي تشترك عن طريقها. وعندما تفعل ذلك، احرص على أن تشارك بأعلى اشتراك يسمح لك به القانون على ألا يقل عن ١٠٪. وإذا لم تكن قادراً على الوفاء بنسبة ١٠٪، فعليك أن تلتزم بأعلى نسبة تطيقها. وبعد شهور قلائل، قم بإعادة تقييم الموقف وانظر ما إذا كنت تستطيع زيادة هذه النسبة أو لا. كن مبدعاً فيما يتعلق بالجوانب التي يمكنك أن تقلل النفقات فيها والكيفية التي يمكن أن تزيد بها دخلك من خلال مصدر آخر.

إذا لم يكن بشركتك خطة تقاعد، فبإمكانك أن تفتح حساب تقاعد فردياً في بنك أو شركة سمسرة. فعن طريق هذا الحساب، تسهم بمبلغ يزيد عن ٣٠٠٠ دولار في السنة (٣٥٠٠ دولار إذا كنت تبلغ ٥٠ عاماً أو أكثر). اطلب من البنك أو شركة السمسرة أو مستشارك المالي أن يساعدك على اتخاذ قرار بشأن ما إذا كنت تريد حساب تقاعد فردياً تقليدياً أو خاصاً. والأعمال المستندية لفتح حساب تقاعد فردي تستغرق نفس القدر من الوقت الذي يستغرقه فتح حساب جارٍ.

للمزيد من التوضيحات التفصيلية المتعلقة بكيفية الاستفادة من برنامج استثمار أوتوماتيكي، فإنني أوصيك بقراءة كتاب The Automatic Millionaire: A Powerful One-step Plan to Live and Finnish Rich لديفيد باتش (نيويورك: برودواي بوكس، ٢٠٠٤). فبطريقة رائعة يزودك ديفيد بكل ما تحتاج إلى معرفته إضافة إلى عدد من المصادر المفيدة من أجل نقل هذه الوصايا إلى حيز التنفيذ، بما في ذلك أرقام الهاتف ومواقع الويب حتى تستطيع القيام بكل هذا وأنت بمنزلك.

قم ببناء أصول وليس خصوم

القاعدة الأولى هي أن تعرف الفارق بين الأصول والخصومات وتكسب الأصول. الطبقة الفقيرة والمتوسطة تكتسب الخصومات، ظناً منها أنها أصول. الأصل هو شيء يضع مالاً في جيبي. والخصم هو شيء يأخذ مالاً من جيبي.

روبرت تي. كيوساكي شارك في تأليف
Rich Dad, Poor Dad

عدد هائل من الناس يديرون حياتهم المالية عن طريق نفقاتهم ونزواتهم. فبالنسبة لمعظم الناس، نموذج "استثمارهم" يكون على النحو التالي:

دخلك ← ١٠٠٪ ← نفقاتك وخصوماتك ← صفر دولار ← أصولك صفر دولار

لكن ألق نظرة على الطريقة التي يتعامل بها الأثرياء من الناس مع استثماراتهم. هم يأخذون المال الذي يكسبونه ويستثمرون نسبة كبيرة منه في أصول تحقق دخلاً، العقارات، المشروعات الصغيرة، الأسهم، السندات، الذهب، وغير ذلك. إذا كنت تريد أن تصبح ثرياً، فسر على نهج هؤلاء. ابدأ في التعامل مع أنشطتك المالية على النحو التالي:



بمجرد أن يبدأ مالك في النمو

بمجرد أن يبدأ مالك في النمو، سوف تصبح في حاجة لأن تعلم نفسك أكثر بشأن أفضل طريقة تستثمر بها مالك. وفي النهاية، سوف تكون في حاجة على الأرجح إلى البحث عن مستشار مالي جيد. الطريقة التي وجدت بها مستشاري القانوني هي أن تسأل أصدقاءك الناجحين عن مستشاريهم القانونيين ثم ترصد أكثر اسم يتكرر على ألسنتهم أكثر من مرة أو مرتين. هذا ما حدث بالضبط.

إذا لم يكن لديك أصدقاء يستعينون بمستشارين قانونيين أو إذا لم تجد واحداً يتفق عليه العديد من الناس، فبإمكانك الحصول على المزيد من المعلومات عن كيفية اختيار مستشار مالي بزيارة الموقف www.finnishrich.com. اضغط على زرFind a Financial Advisor (أي ابحث عن مستشار مالي) تحت قسم المصادر Resources Section على موقع الويب. ستجد كماً هائلاً من المعلومات التي يمكن أن تساعدك.

قم بالتأمين على ممتلكاتك

حقيقة محزنة اليوم أن الكثيرين من الأثرياء يتعرضون لملاحقات ودعاوى قضائية طائشة وغير ذلك من الشكاوى، عادة دون مبرر قانوني. إضافة إلى ذلك، فإن الأخطاء والحوادث يمكن أن تحدث دائماً، ولهذا السبب من المهم أن تحمي أصولك المالية من خلال وثيقة تأمين جيدة. بل إن هذا يزداد أهمية إذا كنت تدير شركة صغيرة.

حدد موقع شركة تأمينية جيدة بنفس الطريقة التي تبحث بها عن مخطط مالي أو شركة إدارة الأصول.

قم بحماية ممتلكاتك قبل الزواج

إذا كنت ستتزوج في وقت لاحق من حياتك أو ستجلب كماً كبيراً من الأصول إلى حياتك الزوجية، فإن معظم المستشارين الماليين سوف يخبرونك بأنه ينبغي أن يكون هناك اتفاق بينك وبين شريك حياتك قبل الزواج. أعرف أن هذا قد يبدو بمثابة شيء سلبي يضاف إلى تجربة ينبغي أن تقوم على الحب والسعادة، لكن في أيامنا هذه مثل هذه الاتفاقات أصبحت ضرورية إلى حد كبير. لقد رأيت الكثيرين جداً من الرجال والنساء على السواء يفقدون ممتلكاتهم وحقوقهم لأنهم خافوا من عقد اتفاق قبل الزواج.

قبل زيجتي الثانية، كانت شريكة حياتي المحتملة على استعداد تام لعقد الاتفاق الخاص بالأمور المالية. لقد قالت لي: "إنني لا أريد أن آخذ منك أبداً شيئاً من ممتلكاتك بعد زواجنا. فلقد عملت بجد من أجل جمع المال الذي لديك، وأنا أريد منك [illegible] محتفظاً بممتلكاتك إذا حدث ولم تنجح حياتنا الزوجية".

وكان موقفها هذا هو الذي جعلني أعرف أنني سننجح في حياتنا الزوجية لأنها تحبني أنا وليس مالي. لقد أعجبني فيها أنها شخصية متزنة ومنطقية وليست مترقبة للاستحواذ على أو على شركتي.

إذا لم تكن تستطيع أن تتحدث بصراحة عن اتفاق قبل الزواج يحفظ حقوق كل منكما بعد الزواج، فالأرجح أنك لن تكون قادراً على التحدث بصراحة عن المشكلات العاطفية الصعبة الأخرى عندما تظهر. فهذا لا يبشر بجودة العلاقة الزوجية أو طول أمدها. ابحث عن أحد مرشدي العلاقات الزوجية واثنين من المحامين الجيدين، واتفق أنت وزوجتك على اتفاق يشعر كل منكما بالرضا. من الممكن أن تكون هذه بمثابة تجربة مفيدة لاستيضاح الأمور وللتحقيق النمو الشخصي لكل منكما.

المبدأ

٥٩

أتقن لعبة الإنفاق

الكثيرون جداً من الناس ينفقون مالاً لم يكسبوه لشراء أشياء لا يحتاجون إليها من أجل التأثير على أشخاص لا يحبونهم.

ويل روجرز

كاتب ساخر وممثل أمريكي

عندما كنت أتسوق منذ وقت قريب مع ابني كريستوفر البالغ من العمر ١٣ عاماً، رأيت كتاباً بإحدى المكتبات عنوانه How to Absolutely Save Money: The Only Guide You'll Ever Need (ويعني كيف توفر مالك: الدليل الوحيد الذي ستحتاجه دوماً). وعندما فتحت الكتاب لأقرأ شيئاً مما يقوله، رأيت على كل صفحة من صفحاته عبارة: قلل من إنفاقك. يا لها من نصيحة حكيمة جداً!

كم من المال أنفقت العام الماضي؟

المبالغة في الإنفاق يمكن أن تدمر أهدافك المالية. فهي تجعلك في دين دائم وتمنعك من ادخار المال بقدر الإمكان وتحول تركيزك إلى الاستهلاك بدلاً من تحقيق الثراء.

إذا لم تكن تستطيع أن تضبط نفقاتك، فجرب التمرين التالي. ابحث في كل حجرة ودرج ودولاب في بيتك وأخرج كل شيء لم تستخدمه العام الماضي. هذا يشمل الملابس والأحذية والمجوهرات وأدوات المائدة والإلكترونيات والملاءات والفوط والبطاطين والأدوات الرياضية وأشرطة الكاسيت والاسطوانات المدمجة وأشرطة الفيديو والألعاب واللعب والملحقات السمعية والأدوات المختلفة، كل شيء وأي شيء أنفقت مالاً عليه لكن لم تستخدمه في العام الماضي. اجمع كل هذه الأشياء في مكان واحد كحجرة المعيشة أو الجراج. ثم اجمع أثمان هذه الأشياء.

لقد قابلت أشخاصاً وجدوا لديهم ملابس باهظة التكلفة لم يزل عليها بطاقات الثمن وحقائب تحتوي على أدوات منزلية لم تُفتح بعد ووسائل ومعدات غالية الثمن لم يستخدموها سوى مرة واحدة، ربما منذ ٣ أو أربعة أعوام.

في الواقع باستثناء السترة وعباءات السهرة وأحذية التزلج التي يمكن أن تستخدمها مرة واحدة كل عدة أعوام، فإنك على الأرجح لم تكن في حاجة أبداً لكل تلك الأشياء في المقام الأول. ومع ذلك فإنك قد أنفقت المال لشرائها. عندما تجمع تكلفة هذه الأشياء، فربما تجد أن الإجمالي سوف يكون أكثر من ديون بطاقة ائتمانك الحالية.

ابدأ في الدفع نقداً لكل شيء تقريباً

إحدى الطرق التي تضبط بها إنفاقك هي أن تبدأ في الدفع نقداً لكل شيء تقريباً. فالنقد أكثر فورية؛ إنه يجعلك تفكر في كل شيء تشتريه. الأرجح أنك ستجد نفسك تنفق أقل مما تنفقه في حالة استخدامك بطاقات الائتمان. فكل شيء تشتريه سوف يتم التفكير فيه بمزيد من الاهتمام، وستصبح النفقات الطارئة الضرورية أقل ضرورة، وسيتم تأجيل عمليات الشراء الكبيرة، مما يدفعك للتفكير في الكيفية التي يمكن أن تدبر حالك بدونها.

قلل من تكلفة أسلوب حياتك الثري

طريقة أخرى يمكن أن تجيد بها لعبة الإنفاق تتمثل في أن تعيش حياتك بالأسلوب الذي تريده وفي نفس الوقت تدفع أقل بكثير من أجله. أعرف الكثيرين من الناس الذين يفعلون هذا دائماً ومع ذلك يحتفظون ببرنامج جريء للادخار والاستثمار، بعدد بسيط من التغييرات بالطريقة التي ينفقون ويشترون بها.

دعنا نتأمل عدداً من الأمثلة.

إحدى السيدات اللائي أعرفهن تشتري بانتظام تذاكر موسمية للأوبرا في مقابل ١٢٣ دولاراً فقط. إنها تشاهد نفس مغنيّ الأوبرا المتميزين وتسمع نفس الموسيقى المدوية وتتفاعل مع نفس العروض الفنية كهؤلاء الذين يدفعون أكثر منها كي يكونوا هناك، لكنها تحصل على تذاكرها بتكلفة تقل عن الآخرين بنسبة ٨٢٪. كيف تفعل ذلك؟ عندما يصل البريد الخاص باشتراكات تذاكر الموسم في مارس، فإنها تنتقي عروض الأوبرا التي تريد مشاهدتها وتتغاضى عن تلك التي لا تحبها وترسل الاشتراك مرفقاً بنوعية العروض التي ترغب فيها، مفترضة ببساطة أن الطلب سوف يتم قبوله (ودائماً ما يحدث هذا).

لي صديق آخر يقوم بجمع سيارات عتيقة، ليس أي سيارات ولكن سيارات الكاديلاك المكشوفة. إنه يشتريها في يناير عندما لا يفكر أحد في شراء سيارة مكشوفة ويدخر عشرات الآلاف من الدولارات عند بيعها في أوقات أخرى. ونتيجة لهذه الاستراتيجية وغيرها من أفكار الشراء الذكية، هو يستطيع أن يتحمل نفقة امتلاك العديد من العقارات المخصصة للإيجار والتي تدر عليها إيرادات ضخمة.

سيدة أخرى أعرفها تحب أن ترتدي ملابس أنيقة وغالية الثمن لكنها تشتريها من محلات ملابس مستعملة حيث تنتقي ملابس شبه جديدة وفي ذات الوقت أنيقة، وبذلك تدفع القليل من المال لتكون مثل نجمات السينما.

هناك أناس آخرون يقايضون على البضائع والخدمات، ويطلبون خصماً حتى عندما لا يُعرض عليهم، ويسألون عن كيفية شراء سلعة ما بسعر أقل، ويتصلون بأربعة أو خمسة تجار ويقارنون ثمن نفس السلعة ليشتروا من الأقل تكلفة، ويتسوقون من متاجر منخفضة التكلفة بالنسبة للأشياء غير المهمة حتى يتمكنوا من إنفاق المال على الأشياء المهمة، باختصار، هم معتادون على توفير كل سنت يمكنهم توفيره من تكلفة العيش بأسلوب الحياة المبالغ فيه الذي يريدونه.

بالنسبة لهؤلاء المكافحين والمدخرين عيش هذا النوع من الحياة بأقل قدر ممكن من المال هو بمثابة لعبة تحتاج إلى ذكاء.

اتخذ خطوات الآن للتحرر من ديونك

جزء آخر من إجادة لعبة الإنفاق هو أن تتحرر من ديونك. توقف عن دفع معدلات فائدة عالية على بطاقات الائتمان وانتهج أسلوب حياة تقلل فيه من الاستهلاك.

من المدهش أننا المسئولون عن تراكم هذا الكم الهائل من الديون التي نعاني منها الآن. فبطاقات الائتمان وأقساط السيارة بمثابة أمور يغرق فيها الكثيرون من الناس اليوم. والمدخرات والاستقرار المالي يعانيان. إذا كان هذا هو موقفك، فاتخذ خطوات الآن من أجل البدء في عيش حياة خالية من الديون باستخدام الاستراتيجيات التالية:

١. **توقف عن اقتراض المال.** بقدر ما يبدو هذا الأمر بسيطاً، اقتراض المال هو أحد الأسباب الرئيسية وراء عدم تحرر الناس من الديون. وفي حين أنهم غارقون في ديونهم الحالية، إلا أنهم يستمرون في استخدام بطاقات ائتمانهم وطلب قروض جديدة وما إلى ذلك. هذا جنون. لماذا؟ لأن تكلفة الاقتراض أكثر فظاعة بكثير مما يتخيل معظم الناس. الأرقام التالية توضح مقدار المال الذي تدفعه فعلاً عندما تشتري سلعة بمال مقترض.

المبلغ المقترض	١٠٠٠٠ دولار
سعر الفائدة	١٠ ٪
الشهور المولة	٦٠ شهراً
إجمالي الفائدة المدفوعة	٣٣٤٦٦٧ دولاراً
سعر الفائدة كنسبة من السلعة المشتراة	٣٣,٥ ٪

إذا لم تدفع ١٣٣٤٦ دولاراً مقابل سلعة اقترضت ١٠٠٠٠ دولار من أجل شرائها، فابحث عن طريقة لتدفع نقداً ثمن هذه السلعة أو اشتر سلعة مماثلة مقابل مال أقل أو حدد ما إذا كنت تحتاج إلى هذه السلعة من الأساس [illegible]

٢. **لا تقترض مالاً بضمان بيتك لسداد ديونك.** عندما تقوم بتجميع أقساطك الشهرية الخاصة بالدين في قرض واحد، فأنت بالفعل تجعل موقفك أسوأ. لماذا؟ لأنك تعود إلى نقطة البداية حيث تكون الفائدة أعلى بكثير. ففي بداية أي قرض جديد، قدر ضئيل جداً من قسطك الشهري يذهب لتقليل الدين الأساسي، في حين أن القروض التي كنت تسددها في أقساط من قبل كانت تقلل من الدين الأساسي.

٣. **سدد ديونك البسيطة أولاً.** عندما تسدد ديونك البسيطة أولاً، تحقق إنجازاً هائلاً، حتى وإن كان الأمر لا يبدو كذلك. فأنت تعزز تقديرك لذاتك في أي وقت تحقق فيه أي هدف. فلماذا إذن لا تبدأ بهدف أصغر يكون أسهل في تحقيقه؟

٤. **زد في أقساط ديونك ببطء.** بمجرد أن تكون قد سددت ديناً بسيطاً، ببساطة خذ القسط الشهري الذي كنت تدفعه عن هذا الدين واستخدمه في زيادة أقساطك الخاصة بالدين التالي. فمثلاً، إذا انتهيت من الديون الخاصة ببطاقة الائتمان بدفع آخر قسط –وليكن ٣٠٠ دولار– يمكنك أن تأخذ نفس هذا المبلغ في الشهر التالي وتضيفه إلى القسط الخاص بقرض سيارتك. هذا سيوفر لك آلاف الدولارات التي ستدفعها كفائدة عن طريق سداد قرض سيارتك مبكراً، إضافة إلى أن هذا سيمنعك من بسط أسلوب حياتك بإنفاق مبلغ الـ ٣٠٠ دولار شهرياً.

٥. **سدد الرهن العقاري الخاص ببيتك وديون بطاقة ائتمانك في وقت مبكر.** كثير من بنوك التسليف تتيح إمكانية سداد الرهن العقاري بأقساط نصف شهرية، بدلاً من سداد قسط كبير مع بداية كل شهر. ولأن هذه القروض غالباً ما تتناقص مع كل قسط، فإن هذا يؤدي إلى تحويل الرهن العقاري الذي مدته ٣٠ عاماً إلى قرض مدته ٢٣ عاماً ومن ثم تخرج من الدين أسرع مما كنت تتخيل. إذا كان بنك التسليف لا يتيح هذه النوعية من القروض، فلماذا لا تدفع قسطاً إضافياً كل عام أو تدفع مبلغاً إضافيا بسيطاً على قسطك الشهري؟ هذا سوف يقلل من عدد سنوات القرض ويوفر لك الفوائد التي ستتكبدها. يمكنك أن تدفع أقساطاً إضافية أيضاً فيما يتعلق ببطاقة ائتمانك.

قوة التركيز

عندما تتعهد بأن تصبح متحرراً من الديون وأن تدخر المزيد من المال، سوف تكتسب قوة هائلة تمارس تأثيرها في حياتك. وعندما تحول تركيزك من الإنفاق والاستهلاك إلى الاستمتاع [illegible] بالفعل وادخار المال، فإنك سوف تتقدم بمعدل مذهل.

حتى وإن كنت لا تعتقد أنك ستنجو كل شهر، بمجرد أن تلتزم بخطة لتقليل الديون والادخار، سوف تشعر بالدهشة من قدرتك على تحقيق النجاح والوصول إلى هدفك أسرع مما خططت له.

ربما تمر بتحول عميق. سوف تشاهد جميع قيمك وأولوياتك وهي تتغير. وفجأة، سوف تقيس النجاح على أساس الديون التي تقوم بسدادها بدلاً من السلع والبضائع التي قمت بشرائها. وبينما تنمو استثماراتك، سوف تبدأ في تحديد جميع مشترياتك بناءً على هدفك، والذي هو الاستقرار المالي والتحرر من الديون.

بغض النظر عن موقعك في الحياة الآن –حتى وإن كنت في موقف يائس على ما يبدو– عليك أن تثابر وتسمح لهذه القوة بأن تقربك من هدفك بمزيد من السرعة.



حتى تنفق أكثر اربح أكثر

أياً كان ما يقال في مدح الفقر، تبقى حقيقة أنه ليس من الممكن أن يحيا المرء حياة ناجحة أو كاملة ما لم يكن غنياً.

والاس دي. واتلز
مؤلف The Science of Getting Rich

في التحليل النهائي، لا يوجد سوى طريقتين حتى تحقق المزيد من المال من أجل الاستثمار أو تحقيق المزيد من الرفاهية؛ إما أن تنفق مالاً أقل من الأساس وإما ببساطة أن تكسب المزيد من المال. إنني شخصياً أهوى كسب المزيد من المال. فأنا أفضل كسب المزيد منه وامتلاك المزيد منه من أجل إنفاقه أكثر من حرمان نفسي بشكل دائم من الأشياء التي أريدها من أجل مكسب مستقبلي بعيد.

الحقيقة هي أن كسب المزيد من المال يعني أنك تكون قادراً على زيادة استثماراتك وإنفاق المزيد على الأشياء التي تريدها؛ السفر والفنون والحفلات الموسيقية والأطعمة الجيدة والرعاية الطبية عالية المستوى والاستمتاع بوسائل الترفيه المتميزة والنقل الجيد والتعليم المتميز والهوايات وجميع أنواع وسائل وخدمات توفير الوقت والجهد.

هذا نوع من الفطنة.

كيف تربح المزيد من المال

الخطوة الأولى لكسب المزيد من المال هي أن تحدد المقدار الإضافي الذي تريد أن تربحه. لقد تحدثت كثيراً عن استغلال قوة وتأثير التصريحات التأكيدية والتخيل في تصور نفسك وقد حصلت على هذا المال فعلاً. ليس من المستغرب أن تظهر قصة بعد أخرى في العالم عن الأفراد فائقي الثراء الذين استخدموا تلك العادات اليومية من أجل تحقيق المزيد من الرخاء.

الخطوة الثانية تتمثل في سؤال نفسك عن المنتج أو الخدمة أو القيمة الإضافية التي يمكن أن أقدمها من أجل كسب المزيد من المال. ما الذي يحتاج إليه العالم أو رئيسك في العمل أو المجتمع أو زملاؤك من رجال الأعمال أو زملاؤك من الطلاب أو عملاؤك وتستطيع أن توفره لهم؟

والخطوة الثالثة والأخيرة تتمثل ببساطة في ابتكار وتقديم هذا المنتج أو تلك الخدمة أو القيمة الإضافية.

الفكرة ١ لكسب المزيد من المال: كن مبدعاً

كثيرون من أذكى الشركات الأمريكية تعزز روح الإبداع والابتكار بين موظفيها ومسئوليها التنفيذيين. إذا كنت تعمل بإحدى تلك الشركات، أو إذا كنت تستطيع إقناع رئيسك بأن يعطيك نسبة مئوية من المنتج أو الخدمة أو القيمة التي ستبتكرها في جانب معين مهمل، فيمكنك أن تحقق على الفور زيادة في دخلك.

فربما يكون لدى شركتك قائمة عملاء لا يتم بيع سلع وخدمات إضافية لهم. وربما تكون مجموعة عملك جيدة جداً في إدارة المشروعات لدرجة أن أفرادها لديهم المزيد من الوقت يمكن أن يساعدوا فيه الأقسام الأخرى مقابل المزيد من المال. وربما يكون هناك آلة معينة أو علاقة بيع ما أو فكرة تسويقية مهملة أو أي أصل آخر غير معتاد لا تستفيد منه الشركة الاستفادة الكاملة. يمكنك أن تبتكر خطة من أجل تحويل هذا الأصل إلى نقد وتقديم عرض لصاحب الشركة يتضمن عملك ساعات إضافية من أجل استغلال أصل معين مقابل المزيد من الأجر. وربما يؤدي اقتراحك هذا إلى ترقية تستحقها بجدارة.

الفكرة ٢ لكسب المزيد من المال: ابحث عن حاجة ولبها

لم أنجز اختراعاً قط دون أن أفكر في الخدمة التي يمكن أن يمنحها للآخرين... فأنا أبحث عما يحتاجه العالم، ثم أمضي لاختراعه.

توماس أيه. أديسون
أعظم مخترع أمريكي

كثيرون من الأشخاص فائقي النجاح خلال مسيرة التاريخ حددوا حاجة في السوق ووفروا حلاً لها، لكن معظمنا لم يسأل أبداً نفسه عما يحتاجه العالم، أو حتى عما هو ممكن.

إذا كنت تحلم بأن تكسب المزيد من المال -إما بمشروعك الخاص وإما بجانب وظيفتك- فحدد حاجة معينة في السوق والكيفية التي تلبيها بها.

سواء كانت هذه الحاجة هي بدء موقع ويب لمجموعة معينة من المحصلين أو توفير برنامج تعليمي فريد للأشخاص الذين يحتاجون مهارات نادرة أو غير معتادة أو ابتكار منتج أو خدمة معينة تخدم اتجاهات جديدة تراها في مجتمعك، هناك حاجات دائمة يمكن أن تجدها من أجل ابتكار مشروع أو خدمة على أساسها. كثير من الأشياء العادية بالنسبة لنا الآن هي بمثابة مخترعات وخدمات تم ابتكارها لتلبية حاجات معينة. لكن تبقى حقيقة أن الناس اكتشفوا شيئاً ما كانوا يحتاجونه في حياتهم الخاصة أو في حياة الآخرين ثم ابتكروا المخترعات والخدمات التي نستمتع بها اليوم:

- بيبي جوجر تم ابتكارها بواسطة رجل أراد أن يخرج للتنزه ولكن كانت لديه مسئوليات رعاية ابنه. ما ابتكره لنفسه سرعان ما أصبح مطلوباً من قبل كل من رآه تقريباً.
- أكبر خدمة مزادات الإنترنت e-Bay وُلدت في عام ١٩٩٥ عندما صمم مؤسسها بيير أوميدير طريقة لمساعدة خطيبته على الترويج لمنتج ابتكرته.
- قررت مؤسسة أفون للتجميل أن طريقتها في البيع المباشر كانت مثالية بالنسبة للديمقراطية الروسية الناشئة حيث لم يتمكن ممثلو أفون من لعب دور خبراء تجميل شخصيين للنساء الروسيات فحسب وإنما استطاعوا أيضاً أن يكونوا بمثابة منافذ للبيع في وقت كانت فيه البنيات الأساسية الخاصة بالتجزئة غير موجودة.
- خدمات مساعدة الفتية والفتيات على الزواج عبر الإنترنت تم ابتكارها عندما قام رجال أعمال أذكياء بتوفيق رغبات (والجداول الزمنية المزدحمة) العزاب مع تكنولوجيا الكمبيوتر التي كانت متاحة أمامهم من ٨ إلى ١٢ ساعة يومياً.

ما هي الحاجة التي يمكن أن تلبيها؟ الحاجة موجودة في كل جانب تنظر إليه. ولا يهم ما إذا كنت طالباً جامعياً يبحث عن دخل في إجازة الصيف أو ربة منزل تريد أن تكسب ٥٠٠ دولار إضافية كل شهر من أجل تلبية جميع الطالب أو رجل أعمال يبحث عن الفرصة التجارية الكبيرة القادمة؛ هناك دائماً حاجة يمكن أن تكون بمثابة فرصة لك تحقق عن طريقها المزيد من المال.

فكرة جديدة جعلت مايك ميليورن مليونيراً

في الثمانينيات، كان مايك ميليورن موظف مبيعات لدى شركة لصناعة الورق والملصقات، وكان في حاجة لمزيد من المال إضافة إلى راتبه الشهري. سلسلة مطاعم تي جي آي فريداي كانت تبحث عن طريقة مضمونة لتمييز السلع وضمان استخدام الموظفين للأطعمة التي تم توريدها أولاً، وهذه العملية تُعرف بدوران الطعام. وقبل التعرف على مايك، كانت هذه المطاعم تستخدم أشرطة تغطية وأقلام تمييز أو كانت تشتري نقاطاً ملونة من أحد المتاجر وتعليق ملصق على الحائط يقول: "النقطة الحمراء تعني يوم الأربعاء".

فما المشكلة إذن؟ اللصق لم يكن يبقى مثبتاً على الأطعمة عند وضعها في الثلاجات التي يتم حفظ الطعام بها. لذلك فإن مايك ابتكر دايدوتس من أجل دوران الطعام؛ وهي طريقة مضمونة تبقي على اللاصقة مثبتة في مكانها حتى في درجات الحرارة المنخفضة.

وأدرك مايك أنه إذا كانت تي جي آي قد احتاجت إلى النقاط، فإن غيرها من المطاعم ربما تكون في حاجة إليها أيضاً. وبدأ مايك في تسويق دايدوتس لأكبر عدد من المطاعم يمكنه من الناحية الاقتصادية الوصول إليها.

ومثل معظم الناس الذين لديهم فكرة جديدة، مايك احتفظ بوظيفته آنذاك. يقول مايك: "لأنه كان لدي ثلاثة أطفال ورهن عقاري وقسطان للسيارة، كان من الخطورة بمكان أن أترك الوظيفة وأخصص وقتي بالكامل لدايدوتس. فلم يكن لدي أي مال، لذلك كان يتعين علي أن أكتشف طريقة أنقل بها فكرتي إلى السوق بصورة اقتصادية ودون ترك وظيفتي. وطرأت فكرة البريد على ذهنه".

أعد مايك نشرة إعلانية بسيطة من صفحة واحدة توضح فكرة دايدوتس وقام بتمويلها بقرض ٦٠٠٠ دولار بضمان سيارة زوجته ثم قام بإرسالها بريدياً إلى عدد من المطاعم بقدر ما تسمح به الميزانية. وحصل بالفعل على طلبيات كافية من عدد من المطاعم مما شجعه على إرسال حزمة بريدية أخرى ثم أخرى. ولمدة أربعة أعوام، ظل هو وزوجته محتفظين بوظيفتيهما.

اليوم، شركة مايك ترسل بريدياً ٣ ملايين كتالوج سنوياً وتطبع أكثر من ١٠٠ مليون دايدوتس أسبوعياً. لقد رأى مايك حاجة معينة وبمساعدة زوجته وأبنائه وموظفيه عمل بجد من أجل تلبية هذه الحاجة.

بل إن شركة دايدوتس أصبحت شركة مصنعة وموزعة لمنتجات تحفظ الأغذية إضافة إلى النقاط والملصقات التي ابتكرها مايك وتم تطويرها.

بعد ثلاثة أعوام، اتجهت إحدى الشركات العملاقة اشترت شركة دايدوتس من مايك بعشرة ملايين دولار. إذن المشروع الذي بدأ بسيطاً من كسب المزيد من الدولارات ليتمكن أبناؤه من إكمال تعليمهم مكن مايك في نهاية الأمر من كسب ما يفي بهذه المطالب وأكثر. فمايك لاحظ الحاجة وابتكر طريقة اقتصادية لتلبيتها.

نحن نلبي طلبك بأقل الأسعار

في بداية التسعينيات، ليندا وإيرا ديستنفيلد بدءا في البحث عن المغامرة التالية في حياتهما. لقد حققا نجاحاً في وظيفتيهما في مجال الخدمة المدنية لكنهما كانا يريدان التغيير. وبعد تأمل السوق –جميع المنتجات والخدمات المتاحة–الخدمة الوحيدة التي لم يستطيعا العثور عليها كانت العمل القانوني منخفض التكلفة.

وبالطبع لم يكن هناك عجب في أنهما لم يجدا هذه الخدمة متاحة.

ففي هذه الأيام، لازال المحامون أصحاب الكلمة العليا في الأمور القانونية ويكلفون الناس آلاف الدولارات من أجل وثائق بسيطة يمكن ألا تستغرق سوى دقائق معدودة في إعدادها.

فمثلاً استمارة الإفلاس العادية تكلف ١٥٠٠ دولار وإعلان الطلاق يكلف ٢٠٠٠ إلى ٥٠٠٠ دولار.

لكن ليندا وإيرا فكرا في تقديم خدمة يستطيع كافة الأشخاص أن يحصلوا من خلالها على الاستمارات القانونية البسيطة مقابل ٣٩٩ دولاراً أو أقل. ورأيا أن توضح هذه الخدمة العملية القانونية وتبين البدائل المتاحة أمام العميل بلغة سهلة وبسيطة بعيدة عن التعقيدات القانونية.

على مساحة صغيرة بسانتا باربرا، ليندا وإيرا بدءا في نقل فكرتهما إلى حيز التنفيذ. ونشأ مكتب We the People.

اليوم لدى هذين الزوجين أكثر من ١٥٠ مكتباً في ٣٠ ولاية وقد قاما بخدمة أكثر من ٥٠٠٠٠٠ عميل في السنوات العشر الأخيرة من خلال ٦٠ نوعاً من الخدمات القانونية، جميعها بأسعار لا ترهق ميزانية العملاء. لقد بحثا الزوجان عن حاجة في السوق وقاما بتلبيتها.

لكن ربما يكون أكثر دليل معبر على أنهما اكتشفا حاجة في السوق وقاما بتلبيتها تتمثل في قصة أحد العملاء الذين أعجبتهم الخدمة في نيويورك وأثني على مكتبهما لدى المستشار المؤسسي الأسبق مايكل هس. ففي خلال أيام، قام هس بالتعرف على نشاطهما ونقل استنتاجاته إلى عمدة نيويورك الأسبق رادولف جولياني. ولأنه جولياني كان نفسه محامياً، استحوذت على اهتمامه خدمة قانونية موجهة بالناس تبسط العملية وتكلف أتعاباً أقل. واليوم أصبح جولياني شريكاً في شركة We the People، مما حقق مصداقية هائلة لحلم الزوجين والمجال الذي ابتكراه.

في الحقيقة أصبحت الشركة ناجحة جداً لدرجة أن شركة كبيرة تعمل في مجال الطاقة اتصلت مؤخراً بالزوجين من أجل شراء شركتهما والصعود بها إلى المستوى التالي. وبذلك فإن التزام ليندا وإيرا بتوفير خدمة رخيصة لمجتمعهما حقق لهما مكاسب هائلة.

شربة دجاج للروح

عندما كتبت أنا ومارك فيكتور هانسن الكتاب الأول من سلسلة "شربة دجاج للروح"، قمنا دون قصد بتلبية حاجة ضخمة لم يكن لدينا سوى فكرة بسيطة عنها في البداية. فقد كنا نعرف أن الناس كانوا في حاجة إلى التحفيز من خلال قصص إيجابية ترفع الروح المعنوية؛ ولهذا السبب قمنا بتأليف الكتاب الأول. ما لم نكن نعرفه هو مدى عمق هذه الحاجة في حقيقة الأمر. فقد أدركنا أننا وضعنا أيدينا على شيء أكبر مما كنا نتوقع عندما بدأنا في تلقي ما بين ٥٠ إلى ٣٠٠ قصة يومياً، بالبريد العادي أو عن طريق الفاكس أو بالبريد الإلكتروني. فكل شخص كان لديه قصة يريد أن يرويها وكل شخص كان يريد أن يقرأ قصص الآخرين.

عندما حقق الكتاب الأول نجاحاً واستمر في نجاحه هذا حتى بيع منه ٨ ملايين نسخة، طلبت منا المكتبات وشركة النشر التي نتعامل معها أن نقوم بتأليف تكملة لهذا الكتاب. وكنا على استعداد لذلك وظللنا نلبي هذه الحاجة بعد ذلك بمعدل ١٠ كتب في العام

الفرص لا حد لها

هل ترى حاجة مماثلة في حياتك الشخصية؟ وماذا عن الطموحات والتطلعات لدى المحيطين بك؟

هل يوجد شيء هناك حاجة لتوفيره أو حله أو علاجه أو إزالته؟ هل هناك شيء مزعج يمكن أن يتم التغلب عليه من خلال ابتكار وسيلة ما أو خدمة معينة لحل تلك المشكلة؟ هل هناك هدف أو طموح مشترك يجمع بينك وبين الآخرين في مجالك أو محيطك الاجتماعي يمكنك أن تحققه فقط إذا منحك شخص ما نظاماً أو إجراءً من أجل تحقيقه؟ هل تستمتع بأنشطة معينة يمكن أن تكون أكثر إمتاعاً بظهور اختراع أو خدمة جديدة؟

تأمل حياتك وسل نفسك عما هو مفقود ويمكن أن يكون إيجاده أسهل أو أكثر إشباعاً.

الفكرة ٣ لكسب المزيد من المال: فكر بصورة غير تقليدية

عندما كان ديف لينيجر مؤسس شركة RE/MAX والمدير التنفيذي لها وكيل عقارات ناجح في شبابه، كان يشعر بالضيق مثل أي شخص آخر من دفع ٥٠٪ من عمولاته للسمسار الذي كان يعمل في مكتبه. ولأنه كان ذا خبرة ويفكر بشكل مبدع، بدأ في البحث عن بديل؛ طريقة أفضل لبيع المنازل والاحتفاظ بالمزيد مما يكسبه في نفس الوقت.

ولم يمض وقت طويل حتى عثر ديف بالصدفة على شركة عقارية بسيطة ومستقلة تقوم بتأجير مكاتب –مقابل ٣٠٠ دولار شهرياً– توفر مكتباً وموظف استقبال وخدمات محدودة أخرى للوكلاء العقاريين الذين لديهم خبرة كافية للبحث عن عملائهم والقيام بالتسويق اعتماداً على أنفسهم. فمثل ديف، هؤلاء الوكلاء لم يكونوا في حاجة لدعم من اسم كبير أو مؤسسة ذات اسم معروف كي يحققوا نجاحاً. لكن على العكس من الشركات العقارية الناشطة في مجال السمسرة والتي تدار بحرفية، لم تكن تتيح شركة تأجير المكاتب إدارة متميزة أو اسماً كبيراً أو الكثير من المكاتب أو القدرة على تقسيم النفقات على آلاف الوكلاء.

فكر ديف قائلاً: "لماذا لا أبتكر شركة تجمع بين هذا وذاك؟ لماذا لا أقوم بتأسيس شركة توفر المزيد من الاستقلالية للعملاء، وتتيح لهم الاحتفاظ بأكثر من ٥٠٪ من عمولة مبيعاتهم وفي ذات الوقت تواصل دعمها لهم بدلاً من تركهم وشأنهم؟"

وهكذا وُلدت شركة RE/MAX. ومنذ افتتاحها في عام ١٩٧٣، وبسبب التزام ديف بالرؤية والتصميم على عدم الاستسلام أثناء الخمس سنوات الأولى، أصبحت RE/MAX أكبر وأسرع شركة سمسرة عقارية من حيث النمو تخدم الوكلاء العقاريين في العالم، وهي تتعامل مع أكثر من ٩٢٠٠٠ وكيلاً عقارياً في ٥٠ دولة. وهؤلاء الوكلاء يقتسمون التكاليف بينهم ويستمتعون بضبط النفقات وهم جزء من شركة أكبر لكن في نفس الوقت هم محتفظون باستقلاليتهم بما يكفي لتحديد ميزانية الإعلان الخاصة بهم وتحديد مقدار الدخل الذي يحتاجون إلى الاحتفاظ به بعد نفقاتهم.

ولأن فكرة لينيجر المبدعة كانت معززة بالعمل الجاد والمثابرة والحماس ولأنها لبت حاجة لدى آلاف الوكلاء العقاريين، فإن الحلم نما ليصبح شركة تحقق بليون دولار في العام. تخيل إلى أي مدى يمكن أن تتقدم إذا كنت على استعداد للتفكير المبدع؟

الفكرة ٤ لكسب المزيد من المال: ابدأ شركة على الإنترنت

بصفتها متخصصة في توليد الدخل، جانيت شويتزر تتعامل مع عدد لا حصر له من رجال الأعمال، مساعدة إياهم على كسب المزيد من المال من خلال شركات على الشبكة. ففي هذه الأيام، أي شركة على الإنترنت هي نوعية من الشركات يمكنك أن تبدأها وتقوم بتشغيلها بسهولة، حتى بالرغم من احتفاظك بوظيفتك الحالية. يمكنك أن تبحث عن حاجة وتلبيها في سوق ضيقة جداً، ومع ذلك تظل تصل إلى الآلاف بل حتى الملايين من الناس بهذه الفائدة في كل أنحاء العالم.

يمكنك أن تبيع حتى الكتب الإلكترونية والملفات السمعية وبرامج الكمبيوتر ومواد التدريب والتقارير الخاصة والدورات المتعلقة بطرق إنجاز مهام معينة ومنتجات أخرى معلوماتية يمكنك تحميلها، وهذا يعني أنك لن تضطر أبداً إلى شحن صندوق واحد أو إرسال مظروف. بالطبع، يسهل بيع منتجات أخرى أيضاً. فالأمر كله مجرد مسألة اكتشاف الشيء الذي هناك حاجة إليه والأشخاص الذين يحتاجونه وأفضل طريقة تصل بها إليهم والكيفية التي تقنعهم من خلالها بالشراء.

إضافة إلى ذلك، فإن الشيء الجيد في الأمر هو أن الإنترنت الذي يعد بمثابة سوق ناضجة. فمئات من مواقع الويب الأخرى والرسائل الإخبارية للشركات والنوادي لديها بالفعل زوار ومشتركون وأعضاء يمكن أن يكونوا بمثابة عملاء محتملين مثاليين بالنسبة لك، بمجرد أن تعرض نسبة مئوية لصاحب موقع الويب. أحد أفضل المصادر التي عرفتها من أجل تأسيس شركة مشتركة على الإنترنت موقع الويب www.instantinternetprofits.com. أحد عملاء جانيت استفاد من هذا البرنامج وحظي بـ ٥٧٨٦٦٧ زائراً جديداً لموقع الويب الخاص به فقط خلال ٩٠ يوماً. وكثير من هؤلاء الناس كانوا يشترون منتجات وخدمات بشكل منتظم من صاحب موقع الويب.

بمجرد أن تتعلم كيفية التسويق على الإنترنت، يمكنك أن تسوق أيضاً منتجات أناس أخرى على الشبكة. رجل في فلوريدا اقترب من بائع مجوهرات في الحي الذي يقطنه وسأله عما إذا كان سبق له التفكير في بيع مجوهراته عبر الإنترنت. وأجابه بائع المجوهرات بقوله إنه فكر في الأمر فعلاً لكنه لم يجد أبداً الوقت من أجل التنفيذ. وعرض عليه هذا الرجل أن يصمم موقع الويب له ويدل الزائرين عليه مقابل نسبة من الأرباح. ووافق بائع المجوهرات. وكان هذا بمثابة موقف فوز–فوز لكل منهما.

في يوليو عام ٢٠٠١، شين لويس وهو طالب بكلية الطب يعيش في فيرجينيا قرر أن يبتكر مشروعاً على الويب من أجل تغطية تكلفة إعالة أسرته وفي نفس الوقت يقوم بالحضور في كلية

الطب بجامعة جورج واشنطن. وبمساعدة موقع StoresOnline.com، بحث عن منتج يمكن أن يقوم بتسويقه وتوصل إلى اختبار للبول يظهر نتائج فورية. وهو الآن يحقق أكثر من ١٠٠٠٠٠ دولار سنوياً من هذا الاختبار واختبارين آخرين توصل إليهما لاحقاً. لقد أخبرني بقوله: "في الشهر الأول لم أتلق سوى قليل من الطلبات، لكن بحلول الشهر الثالث تحسن أداؤنا وتجاوزنا هدفنا المبدئي. واليوم نحن نكسب ما يكفي لتظل زوجتي في البيت للقيام برعاية الأبناء بينما أكون بالكلية. بفضل مشروع الإنترنت، تحررنا من الديون ولم نعد مضطرين للاعتماد على قروض الطلاب من أجل تلبية المطالب الحياتية".

الفكرة ٥ لكسب المزيد من المال: انضم إلى شركة تسويق شبكي

هناك أكثر من ١٠٠٠ شركة تبيع منتجاتها وخدماتها من خلال التسويق الشبكي، بالتأكيد يمكنك أن تتحمس لواحدة أو أكثر منها. فبداية من المنتجات الصحية والغذائية إلى مستحضرات التجميل ولوازم الطهي واللعب والمواد والخامات التعليمية والخدمات الهاتفية -بل وحتى الخدمات القانونية والمالية منخفضة التكلفة- هناك منفعة لكل شخص. قليل من البحث على الإنترنت سوف يتمخض عنه عدد هائل من الفرص. وهناك قائمة متاحة على موقع www.onlinemlm.com/500List.html تضم ٥٠٠ من عناوين الشركات. وهناك قائمة أخرى متاحة على موقع www.mlminsider.com/Companies-List.html#1. ويمكنك زيارة موقعي الويب لمؤسسة البيع المباشر Direct Selling Association والاتحاد النسائي للبيع المباشر Direct Selling Women's Alliance وهما على الترتيب www.dsa.org وwww.mydswa.org.

توني وإسكوبار قررا الانضمام إلى إساجنيكس وهي شركة تسويق شبكي متخصصة في التغذية والتطهير الداخلي وإنقاص الوزن ومنتجات العناية بالجلد. وبسبب حماسهما للمجال الصحي، فإن رغبتهما في النجاح وحبهما للناس وللمنتجات والتزامهما بالعمل الجاد، فإن توني وهو مهاجر استرالي كان يعمل في مناجم النحاس بسوبيريور في ولاية أريزونا واجه هو وزوجته قبل انضمامهما إلى إساجنيكس حالة من الإفلاس. وبمجرد انضمامهما إلى الشركة، حققا دخلاً يعادل ٢٠٠٠٠٠٠ دولار في أقل من عامين. وبالرغم من أن السرعة التي حققا بها هذا المستوى استثنائية ورائعة، فإن ملايين الناس يضيفون آلاف الدولارات شهرياً إلى دخولهم عن طريق المشاركة في شركات تسويق شبكي، والكثيرون منهم يصبحون مليونيرات. في الواقع، لقد تبين أن التسويق الشبكي أفرز ١٠٠٠٠٠ مليونير منذ منتصف التسعينيات في الولايات المتحدة وحدها!

ولأن الكثير من شركات التسويق الشبكي سرعان ما تزول، احرص على أن تحصل على نصيحة جيدة بشأن الشركة ومنتجاتها قبل أن تنضم إليها. ابحث عن شركة مر عليها فترة جيدة من الزمن ولديها سمعة طيبة. جرب المنتجات وتأكد من أنها أعجبتك. فإذا كنت متحمساً للمنتج وللقائمين عليها والعاملين فيها، فيمكنك أن تحقق الكثير من المال من خلال

انضمامك إليهم. هناك عدد قليل جداً من الشركات التي يمكن أن تقتنص فيها مثل هذه الفرصة الضخمة مقابل إنفاق قدر بسيط من المال.

المال يتدفق إلى ما له قيمة

أياً كان الاتجاه الذي تقرر بذل طاقاتك وجهودك فيه، المهم أن تصبح أكثر قيمة بالنسبة لصاحب عملك الحالي أو العملاء. وهذا يتحقق عن طريق التحسن في حل مشكلاتهم وتوصيل المنتجات لهم في المواعيد المحددة وإضافة خدمات يحتاجونها ويرغبون فيها.

ربما تحتاج إلى الحصول على المزيد من التدريب أو تنمية مهارات جديدة أو إقامة المزيد من العلاقات أو بذل المزيد من الوقت. لكن مسئولية التحسن فيما تفعله والكيفية التي تفعله بها تقع على عاتقك أنت بشكل كامل. ابحث دائماً عن فرص للمزيد من التدريب وتنمية الذات. وإذا كنت تحتاج إلى درجة متقدمة أو نوع ما من المؤهلات من أجل الارتقاء في مهنتك أو مجال عملك، فكفاك حديثاً عنها وتحرك للحصول عليها.

ابتكر مصادر متعددة للدخل

أفضل طريقة للاستمتاع بدخل أكبر وتحقيق الأمان الاقتصادي في حياتك تتمثل في ابتكار العديد من مصادر الدخل. فهذا يحميك من أن تكون تحت رحمة أي واحد من هذه المصادر -عادة وظيفتك- في حالة ما إذا فقدته أو لم يحقق لك تدفقاً نقدياً. أنا دائماً أحرص على أن يكون لدي العديد من مصادر الدخل. فحتى عندما كنت أعمل كمعالج نفسي في عيادة خاصة، كنت أقوم بإلقاء محاضرات وإدارة ورش عمل للمعلمين وكتابة مقالات للمجلات وتأليف كتب.

أنت أيضاً يمكنك أن تجد جميع أنواع الطرق الإضافية التي تحقق بها مالاً بمجرد أن تبدأ في البحث عنها. يمكنك أن تبدأ بطرق بسيطة مثل نقل القمامة بشاحنتك في العطلات الأسبوعية أو إعطاء دروس في الموسيقى ويمكنك أن تقوم بالاستثمار في المجال العقاري أو الاستشاري أو التسويق عبر الإنترنت.

هناك عدد لا حصر له من مصادر زيادة الدخل. وإذا كنت قارئاً شغوفاً بالقراءة فيمكنك أن تبتكر مجلة إلكترونية تتضمن مقالات نقدية عن الكتب التي قرأتها بارتباطات إلى موقع Amazon.com الذي سوف يدفع لك نسبة مئوية لكل كتاب يباع من خلال ارتباطك. يمكنك أن تبيع شيئاً من خلال موقع e-Bay. ويمكنك أن تشتري وتبيع أعمالاً فنية. أحد أصدقائي الذي يعد مصدر الدخل الأساسي لديه هو الخطابة يحب الفن الشرقي. فهو يسافر مرتين إلى الصين واليابان، ويشتري أعمالاً فنية بأثمان معقولة. إنه يحتفظ بما يحبه ويبيع الباقي مقابل أرباح كبيرة لمجموعة متزايدة من العملاء الذين استطاع اجتذابهم. وهذه الأرباح تغطي سفره وشراءه للأعمال الفنية الخاصة به إضافة إلى مزيد من الدخل المتحقق من خلال ما يبيعه.

إنني أعرف مدير إحدى المدارس الخاصة يفعل نفس الشيء أثناء الإجازة الصيفية مع التحف الصينية الأثرية والتي يبيعها بعد ذلك من بيته وجراج سيارته.

أختي كيم بدأت في ممارسة هواية صناعة أدوات الزينة والحلي عندما كانت في العشرينات من العمر، وعندما بلغت ٣٥ عاماً ابتكرت تصميمات كيمبرلي كيربيرجر ديزاينز وكانت تبيع أدوات الزينة والحلي لنوردستروم وبارنيز وكذلك لعدد آخر من البوتيكات وفريق المسلسل التليفزيوني Beverly Hills 90210.

فارق مهم

عندما تقوم ببناء مصادر متعددة للدخل، ابذل قصارى جهدك للتركيز على ابتكار المشروعات التي تتطلب منك قليلاً جداً من الوقت والمال للبدء والتشغيل. فهدفك النهائي هو تهيئة الأمور حتى تتمتع بحرية العمل في الوقت الذي تريد والمكان الذي ترغب فيه؛ أو تخصيص شيء من الوقت لمزاولة الأنشطة. والمبالغة في عدد المصادر الإضافية التي تحقق دخلاً من خلالها يمكن أن يكون معناها تعرضك لخطر فقدان مصدر الدخل الرئيسي.

أفضل مصدرين أعرفهما من أجل فهم المصادر المتعددة للدخل بشكل جيد هما Multiple Streams of Income: How to Generate a Lifetime of Unlimited Wealth (الطبعة الثانية) وMultiple Streams of Internet Income: How Ordinary People Make Extraordinary Money online. هذان الكتابان من تأليف روبرت جي. آلن.

وتذكر تطبيق كل شيء تعلمته إلى الآن من أجل ابتكار مصادر متعددة للدخل. واجعل هذا جزءاً من رؤيتك وأهدافك وتخيل أنك تحقق بالفعل مالاً من هذه المصادر المتعددة وابدأ في قراءة كتب ومقالات والتحدث مع أصدقائك عن هذا الأمر. سوف تبدأ في جذب جميع أنواع الفرص والأفكار. وبعد ذلك قم بتنفيذ تلك الأفكار التي ترى أنها مناسبة أكثر لك.



أعط المزيد لتحصل على المزيد

بذلك من وقتك ومالك من أجل إسعاد الآخرين سوف يفتح لك أبواباً جديدة للرزق وسوف يجعل الخير يتدفق إليك من السماء.

حكيم

التبرع بنسبة ١٠٪ من إيراداتك لأعمال الخير هو أحد أفضل الضمانات التي عُرفت لتحقيق الرفاهية والرخاء. فكثير من أغنياء العالم وأكثر الأفراد نجاحاً عُرف عنهم أنهم يبذلون من أموالهم من أجل إسعاد الآخرين. وعن طريق تخصيص هذه النسبة من دخلك تحظى بدعم الله لك وإنعامه عليك بالرخاء المستمر.

فبذل المال لخدمة الآخرين لا يعود بالنفع عليهم فحسب وإنما يشمل هذا النفع المعطي أيضاً. فأنت تحظى برضا الله ودعمه لك وإنعامه عليك بالمزيد عندما تبذل من مالك من أجل إسعاد الناس. وكذلك فإن العطاء يعزز من توجهك العقلي نحو حب الآخرين. يمكنك أن تتأمل الكثيرين من المخلصين الذين عُرف عنهم العطاء والبذل وسوف تجد أن الله يمدهم بالمزيد من المال. فالله صنع هذا الكون حتى يعود خير الناس على الناس. فكلما حققت نجاحاً أكثر وأصبح لديك المزيد من الثراء، كان من الواجب عليك أن تمنح الآخرين مما منحك الله إياه. فالزيادة في الثراء بالنسبة للفرد تمثل عادة زيادة في الثراء بالنسبة للمجتمع ككل.

خطة العطاء التي ابتكرتها سلسلة شربة دجاج

بذل المال لعب بالتأكيد دوراً هائلاً في نجاحي ونجاح سلسلة "شربة دجاج للروح". فبداية من الكتاب الأول في السلسلة خصصنا نسبة ١٠٪ من الأرباح للمنظمات الخيرية المخصصة لعلاج المرضى وإطعام الجائعين وإيواء المشردين وتقوية الضعفاء وتعليم الأميين وحماية البيئة.

وجنباً إلى جنب مع شركة النشر التي نتعامل معها، قمنا بتوزيع ملايين الدولارات على أكثر من ١٠٠ مؤسسة ومنظمة دولية مثل الصليب الأحمر وYWCA ومؤسسة Make-A-Wish. ومنذ عام ١٩٩٣ قمنا بزراعة أكثر من ٢٥٠٠٠٠ شجرة في منتزه يلوستون ناشيونال بارك بالتعاون مع مؤسسة ناشيونال أربور داي وساهمنا في تكلفة بناء بيوت للمشردين بالتعاون مع منظمة هابيتات فور هيومانيتي، وقمنا بتزويد الجائعين في كافة أنحاء العالم بالطعام والشراب بالتعاون مع منظمة فيد ذا تشيلدرن وساهمنا في منع الآلاف من حالات الانتحار من خلال منظمة يلو ريبون إنترناشيونال. نحن نشعر بكثرة العطايا التي منحنا الله إياها مما يدفعنا نحو بذل العطاء من أجل الآخرين. ونؤمن إيماناً قوياً بأن كل شيء نتبرع به يعود إلينا أضعافاً مضاعفة.

كذلك فإننا نتبرع بنسبة من دخلنا الشخصي للجمعيات والمراكز التحفيزية والمؤسسات الخدمية.

أحد أكثر المشروعات التي شاركنا فيها إثارة كان مشروع توزيع ١٠٠٠٠٠ نسخة مجانية من كتاب Chicken Soup for the Prisoner's Soul على السجناء. ولم يكن مستهدفاً أبداً توزيع الكتاب بشكل عام، لكن الكتاب حقق نجاحاً باهراً حتى أننا تلقينا آلاف الطلبات من أفراد الأسرة والضباط ومسئولي السجون من أجل توفير نسخ من الكتاب لهم. فما بدأ مشروعاً خيرياً في بداية الأمر تحول إلى كتاب ناجح آخر من سلسلة شربة دجاج في مكتباتنا، وهذا بمثابة مثال آخر على الخير الذي يمكن أن تجنيه إذا بذلت خيراً.

هناك أنواع مختلفة من العطاء

هناك نوعان مختلفان من العطاء، وأفضل طريقة يمكن وصف العطاء المالي بها هي إسهامك بنسبة ١٠٪ من إجمالي دخلك للمنظمة أو المؤسسة التي تحظى منها على التوجيه الروحي أو التي ترغب في دعم أعمالها الخيرية.

وبذل الوقت صورة أخرى من صور العطاء، وهي تعني التطوع بوقتك من أجل خدمة أي جمعية خيرية أو منظمة اجتماعية يمكن أن تستفيد من مساعدتك. وهناك حالياً أكثر من ١٨٠٠٠ جمعية خيرية في الولايات المتحدة وحدها تحتاج إلى متطوعين.

حدث تحول في حياته بمجرد أن بدأ في العطاء

الله يعطي الجميع وخزائنه لا تنقص أبداً، وعلى الإنسان أن يتعلم العطاء وإلا خسر كل شيء.

جيمس آلن

مؤلف Path of Prosperity

روبرت آلن مؤلف كتابي Nothing Down وOne Minute Millionaire لم يكن معتاداً على التبرع بجزء من ماله. لكن بعد أن خسر كل شيء، ولم يصبح لديه أي مال، قال في نفسه: "انتظر لحظة، لقد حققت الكثير من المال في حياتي. ويُفترض أنني أعلم الناس الكيفية التي يصبحون بها أغنياء. أين ذهب كل هذا المال؟ لابد أنني أخطأت في شيء".

وفي النهاية شق طريقه من جديد من أجل تحقيق الرخاء. لكن على طول المسيرة، تعلم درساً قيماً. لقد قال لنفسه: "إما أنني أؤمن بالعطاء وإما لا. فإذا كنت مؤمناً بذلك، فسوف أبذل شيئاً من مالي كل أسبوع. سوف أعرف مقدار الدخل الذي أحققه في أسبوع معين وسوف أكتب شيكاً لأعمال الخير في نفس الأسبوع".

وعندما أصبح بوب متبرعاً مخلصاً، انفتح أمامه عالم جديد من الفرص. وبالرغم من أن ديونه كان تقريباً يتعذر السيطرة عليها، إلا أنه أصبح يشعر بالامتنان إزاء ما كان يملكه وسرعان ما تدفقت الفرص أمامه. بوب يقول إنه اليوم ينعم بكم هائل من الفرص لدرجة أنه يحتاج إلى أعمار عديدة من أجل الاستفادة من هذه الفرص. وهو يؤمن بأن نفس الحال ينطبق على جميع المتبرعين المخلصين.

لكن الشيء المعبر أكثر من قصته هذه هي الطريقة التي يحفز بها الآخرين على التبرع بشيء من مالهم. إنه يذكر إحدى السيدات التي اقتربت منه وشكت إليه قائلة: "أنا وزوجي لا نستطيع التبرع بشيء من مالنا. فنحن بالكاد نستطيع أن ندفع قسط الرهن العقاري، وأسلوب حياتنا يكلفنا ٥٠٠٠ دولار في الشهر. ولا يتوفر مال كاف في نهاية الشهر".

ونصحها بوب بقوله: "أنتما لا تتبرعان بشيء من مالكما لأنكما تريدان الحصول على شيء ما. أنتما تتبرعان لأنكما بالفعل حصلتما على هذا الشيء. وأنتما تتمتعان بالفعل بنعم كثيرة لدرجة تعجزان بها عن شكرها جميعاً. هناك ستة ملايين شخص على وجه الأرض يمكن أن يعطوا رئتهم اليسرى من أجل أن يصبحوا في وضعكما هذا. ينبغي أن تتبرعا بدافع الشعور بالامتنان على النعم الكثيرة التي لديكما وأسلوب الحياة الذي تتمتعان به".

بوب لا ينتظر أبداً أي شيء في المقابل وهو يعطي الآخرين، لأنه يدرك الآن أن أبواب [illegible] بالفعل. فهو يعطي لأنه بالفعل تلقى نعماً كثيرة.

عطاء الشركات

الشركات أيضاً يمكن أن تجني ثمار عطائها. ويليام إتش جورج رئيس مجلس إدارة شركة مدترونيك أظهر مؤخراً لمؤتمر ميناپوليس الخاص بالأعمال الخيرية كيف أن شركته كانت قد التزمت بالتبرع بـ ٢٪ من أرباحها قبل الضرائب. وبالرغم من أن هذه التبرعات كان مقدارها لا يتجاوز ١,٥ مليون دولار في البداية، إلا أن تزايد أرباح الشركة بشكل مستمر على مدى ١١ عاماً مكنها من زيادة عطائها حتى وصل ما تتبرع به إلى ١٧ مليون دولار في عام واحد.

ربما من أكثر أفعال العطاء تأثيراً وإثارة ما تبرع به تيد تيرنر للأمم المتحدة (مليون دولار وما تبرع به بيل ومليندا جيتس من خلال مؤسسة بيل وميلندا جيتس (٧ بلايين دولار). لكن لا يشترط أن تكون صاحب مؤسسة أو شركة أو بالغ الثراء حتى تعطي المجتمع. فأي إسهام سواء في الوقت أو المال، سوف يحقق فارقاً بالنسبة للمتلقين وبالنسبة لك، سواء في المشاعر الطيبة التي سوف تشعر بها أو بالنسبة لتدفق الخير في حياتك.

أشرك الآخرين في ثروتك

المال مثل السماد، إذا قمت بنشره فإنه يحقق خيراً كثيراً، أما إذا كومته في مكان واحد فإنه يتعفن.

جنيور مارشيسون

عندما تشرك الآخرين في نجاحك –عندما تقتسم الثروة معهم– فإنه يتم إنجاز المزيد من العمل وتحقيق المزيد من النجاح وفي النهاية تزداد استفادة الجميع. فمفتاح نجاح سلسلة "شربة دجاج للروح" كان متمثلاً في قرارنا بإشراك المزيد من المؤلفين في العملية. وبالرغم من أنني ومارك حصلنا على حقوق ملكية أقل –٣٠ أو ٤٠ سنتاً للكتاب الواحد بدلاً من ٦٠ سنتاً– إلا أن هذا أتاح لنا فرصة تأليف المزيد من الكتب والحصول على تغطية إعلامية أكبر وبيع كتب أكثر. فلم يكن هناك سبيل لأن يقوم اثنان فقط –أنا ومارك– بالتجميع والتحرير والتأليف والترويج لـ ٨٠ كتاباً.

وما بدأ كتعاون بين مؤلفين و٣ سكرتيرات نما ليشمل فريق عمل أساسياً مؤلفاً من ١٢ موظفاً و ٢ من المحررين والعديد من المحررين الاستشاريين و ٢ من المحررين المساعدين ومتخصص في التصريحات ومدير تسويق ومدير تراخيص ومدير جديد للمشروعات والعديد من السكرتيرات و ٧٥ مؤلفاً و ٧٠٠٠ مشاركاً آخر بمن فيهم ٥٠ من فناني الرسوم الكاريكاتيرية. لقد بذلنا

دائماً قصارى جهدنا من أجل إثابة جميع المشاركين. ورواتب موظفينا كانت أعلى من المعتاد بالنسبة لمجال النشر، ونحن لدينا خطة تقاعد سخية وخطة علاوات سخية كذلك. وجميع أفراد فريق العمل يحصلون على إجازة مدتها ستة أسابيع كل عام. لقد قمنا بدفع أكثر من ٤ ملايين دولار في صورة أتعاب للمساهمين وتبرعنا بملايين الدولارات للجمعيات الخيرية. إن لدينا إيماناً راسخاً بأن هذا الاستعداد لتقسيم ثروتنا أنتج ثراءً أكثر مما كنا سننتجه اعتماداً على أنفسنا أنا ومارك. فمحاولة التشبث بكل شيء من أجل أنفسنا كانت من الممكن أن تمنع تدفق الثراء إلينا.



البحث عن طريقة تخدم بها

من بين المزايا الجميلة لهذه الحياة أنه ما من أحد يحاول بإخلاص مساعدة شخص آخر إلا ويساعد نفسه.

رالف والدو إمرسون
كاتب مقال وشاعر أمريكي

أعلى مستويات الرضا والإشباع الذاتي يعيشها من وجدوا طريقة يخدمون بها الآخرين. فبالإضافة إلى المتعة الداخلية الحقيقية التي تتحقق بخدمة الآخرين، فإنه من المبادئ العامة أنه ما أن تقوم بمساعدة الآخرين إلا وكان لذلك مردود إيجابي عليك.

حدد ما هو مهم بالنسبة لك

استغرق شيئاً من الوقت في تحديد الأهداف والجمعيات المهمة بالنسبة لك. ما هي المشكلات التي تحتاج إليك؟ وما هي المنظمات التي تجعل قلبك يغني؟ وهل أنت مهتم أكثر بالمشردين أم بالفنون؟

إذا كنت تحب الفن وتعتقد أن المدارس تفتقد بدرجة كبيرة إلى تعليم الفنون، فبإمكانك أن تتطوع بجمع تبرعات من أجل توفير خامات ووسائل الفنون المختلفة أو تتطوع لتدريس دورة فنية أو تتطوع للعمل كمعلم بأحد متاحف الفنون. وإذا كنت الابن الوحيد لدى والديك اللذين تفتقدهما كثيراً، فربما ترغب في التطوع من أجل العمل في ملاجئ الأيتام. وربما تكون ممن يحبون الحيوانات وتفضل المساهمة في البحث عن أماكن لإيواء الحيوانات الأليفة المشردة. وإذا كنت تحب الكتب، فبإمكانك أن تتطوع لقراءة كتاب لتسجيله من أجل مكفوفي البصر ومن يعانون العمى القرائي.

تطوع بمهاراتك

هناك الكثير من المنظمات والمؤسسات الخيرية التي يمكن أن تستفيد من مهاراتك العملية، سواء في الإدارة أو المحاسبة أو التسويق أو جمع التبرعات أو غير ذلك.

إذا كانت لديك موهبة تنظيمية، ففكر في المشاركة في الأحداث والاحتفاليات الخيرية. وإذا كنت تستطيع بسهولة إقناع الآخرين بقيمة هدفك، ففكر في جمع التبرعات لصالح المؤسسات والجمعيات الخيرية التي تحتاج لمساعدتك. وإذا كنت مسئولاً تنفيذياً حاذقاً، ففكر في المشاركة في إدارة منظمة خيرية.

سوف تحظى بأكثر مما تعطي

عندما تتطوع، سوف تحظى في المقابل بمكاسب تفوق بكثير ما قدمته. الأبحاث التي أجريت عن التطوع تشير إلى أن الأشخاص الذين يتطوعون لخدمة الآخرين تطول أعمارهم ويتمتعون بجهاز مناعي أقوى واحتمالات تعرضهم لأزمات قلبية أقل. ويتعافون من الأزمات القلبية بصورة أسرع ولديهم تقدير أعلى لذاتهم وشعور أعمق بالأهمية والهدف مقارنة بمن لا يتطوعون. أيضاً تشير الأبحاث كذلك إلى أن الأشخاص الذين يتطوعون في سنوات مبكرة من حياتهم تزداد احتمالات أن يحظوا في نهاية الأمر بوظائف أرقى وأعلى راتباً مقارنة بمن لا يتطوعون. فالتطوع طريقة فعالة لإقامة العلاقات وغالباً ما تقود إلى فرص عملية ومهنية.

ويعد التطوع أيضاً بمثابة طريقة لتنمية مهارات النجاح المهمة. فكثير من الشركات أدركت هذا وهي تشجع بالفعل موظفيها على التطوع. فكثير من الشركات مثل SAFECO وبيلزبيري كومباني تبني بالفعل روح التطوع في برامج تنمية الموظفين وتجعلها جزءاً من عملية المراجعة السنوية. فمثلاً بناء شركة SAFECO للمهارات من خلال برنامج تطوعي يساعد الموظفين على تحديد المهارات التي يرغبون في تنميتها. فالموظفون يمكن أن يتجهوا إلى الشبكة الداخلية "Volunteer @ SAFECO"، حيث يمكنهم أن يجدوا دليلاً لنوعيات الأنشطة التطوعية التي تساعد في بناء الكفاءة في الجوانب التي اختارها الموظفون. وبعد ذلك يجرون مناقشة مع مشرفيهم وموجهيهم عن إضافة فرصة التطوع إلى خطة التطوير الذاتي.

كثير من أصحاب الأعمال يشيرون أيضاً إلى أنه عندما يجرون مقابلات شخصية مع مرشحين للتعيين، فإنهم أصبحوا الآن يعطون اهتماماً لما إذا كان المرشح للتعيين قد شارك في عمل تطوعي أو لا. إذاً التطوع بوقتك يمكن أن تكون له مكاسب إيجابية عن طريق مساعدتك في الحصول على وظيفة مستقبلية. إضافة إلى ذلك، أحد مفاتيح النجاح يتمثل في بناء شبكة ضخمة من العلاقات، والتطوع يتيح لك فرصة مقابلة كافة أنواع الأشخاص الذين لم يكن يتأتى لك مقابلتهم بأي طريقة أخرى. فهؤلاء الأشخاص- أو شركاء حياتهم- يمكن أن يكونوا أصحاب [illegible]

وظيفة غير متوقعة ومكاسب عملية

شركة ديلانوس كوفي روسترز تطبق سياسة يقوم على أساسها كل موظف في الشركة برعاية أحد الأطفال اليتامى. فباعتبار هذا بمثابة طريقة لرد الجميل للدول التي تمكنها من ممارسة نشاطها التجاري، تقوم الشركة برعاية الأطفال فقط في الدول التي تزرع القهوة وتشتري الشركة منها بذور القهوة مثل جواتيمالا وكولومبيا وكوستاريكا. تدفع شركة ديلانوس تبرعات مالية بصفة شهرية ويتواصل الموظفون مع الأطفال ويرسلون إليهم الإعانات المختلفة وهدايا الأعياد. ويقيم الموظفون بذلك علاقة مع هؤلاء الأطفال. وإضافة إلى تحقيق فارق في هذا العالم، فإن برنامج الرعاية هذا أثبت أنه بمثابة تعزيز كبير للروح المعنوية للموظفين.

وفي حين أن التحفيز لرعاية هؤلاء الأطفال كان عملاً خيرياً في المقام الأول، إلا أنه كان له تأثير إيجابي على النتائج التي حققتها الشركة. فجميع صور الأطفال الذين تقوم الشركة برعايتهم معلقة على حائط أحد أروقة الشركة. عميلة محتملة تجولت في الشركة وسألت عن أصل هذه الصور. وعندما أوضح لها العاملون بالشركة أن هذه الصور لأطفال يتم كفالتهم ورعايتهم من قبل الشركة، تأثرت المرأة للغاية لدرجة أنها قبل أن تتذوق قهوة ديلانوس، قررت أنه من دواعي سرورها أن تقيم صفقات مع شركة تهتم اهتماماً بالغاً بالأطفال اليتامى وبموظفيها.

شربة دجاج للروح

عندما كنت أقوم أنا ومارك بتأليف وجمع قصص من أجل كتابنا الأول "شربة دجاج للروح"، أدركنا أننا نحتاج إلى ٣٠ قصة إضافية بجانب ما لدينا من أجل أن يكتمل الكتاب. ولأننا كنا قد قضينا سنوات طويلة في خدمة الآخرين من خلال عملنا التطوعي الذي رفع الروح المعنوية للآخرين وعزز من قدراتهم، كان الناس على استعداد تام لدعمنا في المقابل عن طريق إعطائنا واحدة أو أكثر من القصص التي نستخدمها في كتابنا. ولم يقبل أي منهم أن يأخذ أي مقابل مادي نظير استخدامنا لقصته. فكل ما في الأمر أنهم كانوا يريدون مساعدتنا وخدمة قرائنا عن طريق تحفيزهم لأن يحققوا أحلامهم وطموحاتهم.

عندما تقضي كثيراً من الوقت في الخدمة مع من يخدمون الناس، فإنك تبني شبكة تضم أشخاصاً أسخياء ومهتمين، يحبون أن يعطوا ويحققوا فارقاً في الحياة. وعندما تعرف الكثيرين من الناس الذين على استعداد لخدمة الآخرين، فإنهم سينجزون من الأشياء الكثير من الأشياء.

مردود خدمتك للآخرين دائماً يأتي مضاعفاً

خدمة الآخرين يمكن أن تتضمن أيضاً تركيز رسالة شركتك على إنتاج منتجات وتقديم خدمات مفيدة للجنس البشري. قام سير جون ماركس تمبلتون بدراسة أكثر من ١٠٠٠٠ شركة على مدى أكثر من ٥٠ عاماً ووجد أن أفضل النتائج طويلة الأمد تدفقت لمن ركزوا على توفير منتجات وخدمات مفيدة لغيرهم.

قال تمبلتون: "أياً كان ما يفعله المرء، ينبغي أن يسأل نفسه أولاً هل هذا الشيء سيكون مفيداً بحق للبشرية؟ وإذا كان كذلك، فإنه في خدمته للآخرين لا يقل عن خدمة وزير لهم. أعتقد أن الناشطين في مجال التجارة والأعمال يمكن أن يؤكدوا لبعضهم البعض على حقيقة أنه إذا بذل المرء قصارى جهده في خدمته للمجتمع، فإن مشروعه لن ينكمش بل سيزدهر.

فكر في أنه إذا اخترت أن تؤدي عملاً من شأنه أن يرفع الروح المعنوية للآخرين ويخدمهم ويثمر منتجات وخدمات نافعة ومفيدة لهم، وأنه إذا تم تركيز جهودك على العطاء بدلاً من الأخذ، فمن الممكن أن تحظى في نهاية الأمر بأكثر مما أعطيت بكثير.

العالم يستجيب للمعطين بإيجابية أكثر من استجابته للآخذين. فنحن نرغب بصورة طبيعية في دعم الذين يعطون. وببساطة، الذين يعطون يحصلون على مكاسب كثيرة مقابل عطائهم.

إنني على قناعة بأن المكاسب المالية الضخمة التي حصلنا عليها نتيجة لسلسلة كتبنا "شربة دجاج للروح" كانت ترجع جزئياً إلى العمل الجاد، لكن الأهم من ذلك أنها جاءت ثمرة لرغبتنا العميقة في تزويد أكبر قدر ممكن من الناس بأكبر قدر ممكن من العطاء من خلال كتبنا. إنني أومن إيماناً قوياً بأن قصصنا تسهم في شفاء الناس.

هناك مقولة قديمة تعلمنا أنه إذا أطعمنا رجلاً سمكة، فإننا نطعمه ليوم واحد، أما إذا علمناه الصيد، فإننا نطعمه مدى الحياة. فسوف يتحقق له الرخاء، ومن المحتمل أن يعلم الآخرين الصيد أيضاً. لقد كرسنا حياتنا لتعليم الناس الكيفية التي "يصطادون" بها عن طريق تعزيزهم بالمبادئ والمهارات اللازمة لتحقيق مستويات أعلى من النجاح بالنسبة لهم. هذا أيضاً ما تهدف إليه البرامج التي قمت بوضعها من أجل متلقي الإعانات والسجناء وطلاب المدارس الثانوية؛ تعليم الناس مهارات الكفاية الذاتية حتى يستطيعوا إعالة أنفسهم. وهذا يعد بطريقة ما صورة من صور خدمة الآخرين حيث استخدمت مواهبي وقدراتي في رفع الروح المعنوية للآخرين وتعزيزهم. وكما يقول زيج زيجلار الذي يعد أحد أعظم معلمي مبادئ النجاح في أمريكا: " إنك تستطيع الحصول على كل شيء تريده في هذه الحياة إذا قمت فقط بمساعدة عدد كاف من الآخرين على الحصول على ما يريدونه".

الجزء السادس

النجاح يبدأ الآن

لن يجعلك أي قدر من القراءة أو الاستظهار شخصاً ناجحاً في الحياة. المهم في الأمر هو فهم وتطبيق الأفكار الحكيمة.

- بوب بروكتور مؤلف
You Were Born Rich

المبدأ

٦٣

ابدأ الآن!... فقط افعلها!

كثير من الناس يموتون والدافعية للحياة لا تزال في نفوسهم. والسبب في ذلك يرجع إلى أنهم في أغلب الأحيان يكونون على استعداد دائم لأن يعيشوا. وفجأة يباغتهم الموت.

أوليفر وندل هولمز

الرئيس الأسبق للمحكمة الأمريكية العليا

ليس هناك وقت مثالي للبدء. فإذا كنت تسأل ناصحك الأمين الذي تثق به عن أفضل تاريخ تتزوج فيه أو أفضل وقت تفتح فيه متجرك أو تطرح فيه منتجاً جديداً في السوق أو تبدأ فيه جولة فنية، فلا بأس. فأنا أفهم هذا. لكن بالنسبة لأي شيء آخر، أفضل استراتيجية هي أن تتقدم وتبدأ في الحال. لا تستمر في تأجيل الأمور حتى تطير خمس يمامات بيضاء من فوق منزلك إيذاناً لك بالبدء. فقط ابدأ في الحال.

هل تريد أن تكون خطيباً؟ لا بأس. خصص في جدولك الزمني وقتاً لإلقاء خطبة مجانية بأحد الأندية الخدمية بالحي أو بإحدى المدارس أو الكليات. فقط تحديدك لتاريخ معين سوف يجبرك على أن تبدأ في بحث وكتابة كلمتك التي ستلقيها. وإذا كنت تجد أن هذا الأمر مبالغ فيه، فعليك إذن أن تلتحق بنادي الخطباء أو تتلقى دورة في فن الخطابة.

هل تريد أن تكون صاحب مطعم؟ ابدأ في البحث عن وظيفة بأحد المطاعم وتعلم هذا النشاط. هل تريد أن تكون طاهياً؟ عظيم! سجل اسمك في إحدى مدارس الطهي. تحرك وابدأ اليوم! لست في حاجة لأن تعرف كل شيء حتى تبدأ. فقط انخرط في اللعبة وسوف تتعلم بالممارسة.

اقفز أولاً من فوق التل وسوف يتشكل لك جناحان وأنت في طريقك إلى الأرض.

راي برادبيري

مؤلف أمريكي كثير الإنتاج في مجال الخيال العلمي

لا تسيء فهمي في هذه النقطة. فأنا من أشد المؤيدين للتعليم والتدريب وتنمية المهارات. فإذا كنت تحتاج إلى المزيد من التدريب، فابدأ في البحث عنه وابدأ فيه. سجل اسمك في هذه الدورة أو تلك الندوة الآن. ربما تكون في حاجة إلى مدرب أو معلم كي تصل إلى ما تريد. إذا كان الأمر كذلك، فابحث عن مدرب أو معلم الآن. وإذا كنت خائفا، فماذا تفعل إذن؟ اشعر بالخوف وامض في طريقك على أية حال. المهم أن تبدأ. لا تنتظر حتى تصبح على أتم استعداد. فلن تكون على هذا الحال أبداً.

لقد بدأت حياتي المهنية كمدرس تاريخ في مدرسة شيكاغو الثانوية. ولم أكن مدرساً مثالياً من أول يوم لي في التدريس. فقد كان يتعين علي تعلم الكثير بشأن السيطرة على الفصل ونظام التأديب الفعال والكيفية التي أتجنب بها الوقوع في شرك الطلاب المخادعين والكيفية التي أواجه بها سلوكيات التلاعب والكيفية التي أحفز بها طالباً ليس لديه دافعية للتعلم. لكن كان يتعين علي البدء على أية حال. واستطعت أن أتعلم كل هذه الأشياء الأخرى من خلال عملية التدريس.

معظم حياتي أقضيها في التدريب على المهنة. فبعض أهم الأشياء لا يمكن تعلمها إلا من خلال الخوض فيها. فعندما تفعل شيئاً ما يمكن أن تحصل على تقييم للجوانب الإيجابية والجوانب السلبية لأدائك له. فإذا كنت تفعل أي شيء خوفاً من القيام به على نحو خاطئ أو سيئ، فلن تحصل على تقييم أبداً، ومن ثم لن تبدأ في التحسن مطلقاً.

عندما بدأت مشروعي الأول، والمتمثل في مركز مؤتمرات وحفلات في آمهيرست بولاية ماسشوستس، والذي كنت أطلق عليه مركز نيو إنجلاند لتنمية الأشخاص والمؤسسات، ذهبت إلى أحد البنوك المحلية من أجل الحصول على قرض. وأول بنك ذهبت إليه أخبرني بأنني أحتاج إلى أن يكون لدي خطة عمل. ولم أكن لدي علم بهذا الأمر، لكنني ذهبت واشتريت كتاباً عن كيفية وضع خطة عمل. وبالفعل صممت خطة عمل وذهبت إلى البنك. ولكنهم أخبروني بأن خطتي ينقصها الكثير من الجوانب. وسألتهم عن تلك العيوب وأخبروني بها. وعدت وقمت بإعداد كتابة الخطة مكملاً الجوانب الناقصة فيها ومعدلاً ما هو غير واضح أو غير مقنع. ثم عدت إلى البنك. وأخبروني بأن الخطة كانت جيدة ولكنهم لم يكونوا راغبين في تمويلها. وسألتهم عن الذين يمكن أن يكونوا على استعداد لأن يمولوا الخطة، وأعطوني أسماء عدد من بنوك المنطقة التي كانوا يرون أنها من الممكن أن توافق على خطتي. ومن جديد انطلقت إلى البنك وأعطاني كل واحد المزيد من التقييم حتى قمت بتحسين خطتي وتقوية عرضي التقديمي للحد الذي مكنني في النهاية من الحصول على القرض –٢٠٠٠٠ دولار– الذي كنت أحتاج إليه.

عندما بدأت أنا ومارك فيكتور هانسن في طرح كتابنا شربة دجاج للروح، كان لدي فكرة جيدة وهي أن نبيع الكتاب بكميات ضخمة لبعض شركات التسويق الكبرى، معتقداً أن تلك الشركات يمكن أن تعطي نسخاً منه أو تعيد بيعها لموظفي المبيعات لديها من أجل تحفيزهم للإيمان بأحلامهم والتحلي بروح المغامرة ومن ثم تحقيق نجاح أكبر في البيع. حصلت على قائمة بالشركات التي تنتمي إلى رابطة التسويق المباشر وبدأت في إجراء اتصالات هاتفية بمديري المبيعات في الشركات الكبرى. أحياناً كنت لا أستطيع أن أصل إلى مدير المبيعات كي يتلقى اتصالي الهاتفي. وأحياناً أخرى، كنت أتلقى هذه الرسالة: "لسنا مهتمين بالأمر".

وُضعت على الانتظار مرات عديدة. لكن في نهاية الأمر استطعت إقناع صانع القرار المناسب بالفكرة وبعد المناقشة بشكل ملائم للمكاسب التي يمكن أن يحققها الكتاب، استطعت أن أحقق الكثير من الصفقات المهمة لبيع الكتاب. وبعض الشركات أعجبها الكتاب بشدة حتى أن القائمين عليها استعانوا بي لإلقاء كلمة في احتفالاتهم ومؤتمراتهم.

هل كنت خائفاً من إجراء المكالمات الهاتفية بمديري المبيعات؟ نعم. هل كنت أعرف ما كنت أفعله عندما بدأت؟ لا. فلم يكن قد سبق لي أن بعت كميات ضخمة من الكتب لأي جهة أو شخص من قبل. وتعلمت وأنا أمضي في المسيرة. لكن أهم ما في الأمر أنني بدأت. لقد دخلت في عملية تواصل مع الأشخاص الذين أردت خدمتهم، واكتشفت أحلامهم وطموحاتهم وأهدافهم، وقمت ببحث الكيفية التي يمكن أن يساعدهم بها كتابنا في تحقيق غاياتهم. فكل شيء كان يتكشف لي لأنني كنت على استعداد للمغامرة والانخراط في العملية.

أنت أيضاً في حاجة لأن تبدأ –من أي مكان أنت فيه– في اتخاذ الإجراءات التي ستوصلك إلى حيث تريد أن تكون.

كيف تبدأ

مشوار الألف ميل يبدأ بخطوة.

مثل صيني قديم

أساس النجاح يتمثل في أن تنقل ما تعلمته في هذا الكتاب إلى حيز التطبيق العملي. صحيح أنك لا تستطيع أن تفعل كل شيء مرة واحدة، ولكن يمكنك أن تبدأ. هناك ٦٤ مبدأ من مبادئ النجاح في هذا الكتاب. وإذا لم تكن واعياً، فإن هذا يمكن أن يكون مربكاً لك. إليك ما يتعين عليك القيام به:

عد إلى الجزء الأول وابدأ في قراءة مبدأ واحد في كل مرة، وفق الترتيب الذي يتم عرض المبادئ به؛ تحمل المسئولية كاملة عن حياتك ونجاحك ووضوح هدفك الحياتي وحدد ما تريده وقم بوضع أهداف محددة وقابلة للقياس بالنسبة لجميع جوانب رؤيتك الشخصية وقم بتحليلها إلى خطوات إجرائية محددة يمكنك اتخاذها وابتكر تصريحات تأكيدية لكل هدف منها وابدأ في تخيل أهدافك كل يوم. وإذا كنت ذكياً، فسوف تتفق مع شخص آخر كي يكون مراقباً لك، أو تبدأ في تشكيل مجموعة ذكية من أجل أداء هذه الخطوات الأولى معك.

بعد ذلك ابدأ في اتخاذ الإجراء الخاص بأهم أهدافك كل يوم ما عدا أيام الراحة والاسترخاء. ابذل كل جهد ممكن عن طريق القيام بما ينبغي عليك القيام به، وطلب ما تحتاج إليه من الآخرين دون خوف من إعراضهم أو رفضهم، وطلب تقييم منهم والاستجابة له، والالتزام بالتحسين المستمر، والمثابرة عند مواجهة العقبات التي قد تعترضك. وبذلك تكون قد بدأت ومضيت نحو أهدافك المهمة.

بعد ذلك ابتكر برنامجاً من أجل إكمال ما هو ناقص، واسع لتغيير أفكارك المقيدة، وتخير عادة تعمل على تأصيلها في نفسك، والتزم بقراءة أحد الكتب الواردة في الجزء الخامس

بالمصادر والمراجع الوارد في نهاية هذا الكتاب (ثم اقرأ كتباً أخرى منها واحداً تلو الآخر)، وقم بشراء برنامج تحفيزي مسموع كي تستمع إليه وأنت في السيارة أو عندما تقوم بتمرينات رياضية. كل هذا سيمنحك الدافعية والحماس. بعد ذلك قم بتنظيم رحلة مع شريك حياتك أو بعض أصدقائك، وسجل اسمك في إحدى دورات تنمية الذات والتي ستنتهي في وقت ما خلال الشهور الستة التالية. ابدأ في استخدام كلمة "لا" للرد على الأشياء والناس الذين يشتتون أو يصرفونك عن أهدافك المهمة، وابحث عن معلم أو استعن بمدرب من أجل إسداء النصح إليك وإبقائك على المسار الصحيح.

وأخيراً، قم بتنمية وعيك المالي. احرص على أن تتخذ إجراءً من أجل أقلمة نفسك على استثمار ١٠٪ أو أكثر من دخلك، واستثمار نسبة من وقتك ومالك في تدعيم المنظمات الخيرية. قم بتحليل إنفاقك للمال وحاول الاقتصاد بقدر الإمكان. ابدأ في استكشاف الكيفية التي تحقق بها ثروة بدلاً من مجرد كسب قوت يومك وذلك عن طريق أن تصبح أكثر قيمة بالنسبة لرؤسائك أو عملائك.

لا يمكنك أن تفعل كل شيء مرة واحدة. لكن إذا استمررت في تحقيق المزيد من التقدم، وإن كان بسيطاً، كل يوم، فبمرور الوقت ستجد أنك اكتسبت مجموعة جديدة تماماً من العادات والسلوكيات المنضبطة. تذكر، أي شيء قيم يستغرق وقتاً. فليس هناك نجاح يحدث بين عشية وضحاها. لقد استغرقت سنوات لتعلم وتطبيق جميع المبادئ الواردة في هذا الكتاب. وقد أجدت بعضها ولازلت أسعى لإجادة ما تبقى منها.

وبالرغم من أن الأمر سيستغرق منك بعض الوقت، إلا أنه لن يستغرق بالضرورة منك نفس الوقت الطويل الذي استغرقه مني. فقد تعين علي اكتشاف جميع المبادئ بنفسي خلال عدة سنوات ومن مصادر مختلفة. وأنا أقدمها لك بصورة كاملة. عليك الاستفادة من تجربتي الشخصية ومن كوني سبقتك واستكشفت الطريق لك. كل شيء تحتاج إليه موجود ها هنا من أجل الارتقاء بك إلى المستوى التالي.

صحيح أن هناك أشياءً لم ترد في هذا الكتاب سوف تكون في حاجة لتعلمها لأن موقفك أو مهنتك أو وظيفتك أو أهدافك تتطلبها بشكل خاص، ولكن المبادئ الأساسية التي هناك حاجة إليها من أجل النجاح في أي مغامرة تم تغطيتها في الفصول السابقة. التزم بأن تبدأ من الآن وقم باستخدام تلك المبادئ من أجل صنع الحياة التي طالما حلمت بها.

نتائج مذهلة

تحدث العالم والمخترع والفيلسوف باكمينستر فولر عن الإنجاز الذي حققه من مجرد البدء في خدمة الإنسانية. ويوضح فولر هذا الإنجاز بالإشارة إلى أن الهدف الأساسي لنحلة العسل هو الحصول على الرحيق من أجل صنع العسل، لكن في رحلة بحثها عن الرحيق، تحقق النحلة هدفاً أكبر دون أن تدري. فبينما هي تطير من زهرة إلى زهرة بحثاً عن المزيد من الرحيق، فإنها تلتقط حبوب اللقاح بجناحيها ومن ثم تقوم بتلقيح النباتات بنقل حبوب اللقاح بينها. هذه نتيجة ثانوية غير مقصودة لنشاط النحلة في البحث عن الرحيق. تخيل نفسك زورقاً مزوداً

بمحرك يجري في الماء. وعلى جانبيك وخلفك اضطراب في الماء بسببه اندفاعك بزورقك هذا. الحياة مثل هذا أيضاً. فطالما أنك تتحرك بفعالية وهمة في تعقب أهدافك، سوف تحقق نتائج مذهلة وسوف يتبين لك أنها أهم بكثير مما كنت تفهمه أو تتخيله في البداية. فكل ما عليك أن تبدأ وسوف تتكشف لك الفرص باستمرار أمامك وعلى جانبيك.

لم يكن بإمكان أحد من الأشخاص الأشياء أو الناجحين الذين أعرفهم (سواء أصدقائي أو من قمت بإجراء حوار معهم من أجل هذا البرنامج والبالغ عددهم أكثر من ٧٠ شخصاً) أن يخطط أو يتنبأ بطبيعة تسلسل الأحداث الذي ظهر خلال مسيرة حياته. فجميع هؤلاء بدءوا بحلم وخطة، ولكن بمجرد أن بدءوا، تكشفت لهم الأشياء بطرق غير متوقعة.

انظر إلى هذا المثال الخاص بي. لم نكن نتوقع أبداً أنا ومارك فيكتور هانسن أن عنوان كتابنا الأول شربة دجاج للروح، يمكن أن يصبح بمثابة علامة مسجلة وعبارة مألوفة في أمريكا الشمالية والعديد من دول العالم الأخرى. كما أننا لم نكن نتوقع أن يكون لدينا خط إنتاج لأغذية الكلاب والقطط باسم Pet Lover's Soul (وتعني روح محبي الحيوانات الأليفة) أو خط إنتاج لبطاقات التهنئة ولم نكن نتنبأ بالمشاركة في عروض تليفزيونية أو يكون لنا مقالات صحفية أو عروض إذاعية. فجميع هذه الأشياء ظهرت نتيجة لالتزامنا البدني بتأليف كتاب وخدمة المجتمع.

عندما قرر ديف لينيجر أن يترك الوكالة العقارية في دينفر ويبدأ وكالته الخاصة، لم يكن يتوقع أنه بعد مرور ٣٠ عاماً سوف تصبح شركة RE/MAX أكبر وكالة عقارية في الولايات المتحدة؛ تلك الشركة التي يبلغ رأسمالها بليون دولار ولها ٩٢٠٠٠ وكيل في ٥٠ دولة في أنحاء العالم.

عندما بنى دونالد ترامب أول مبنى له، لم يكن يدرك أنه سيمتلك لاحقاً ملاهي ليلية وملاعب جولف ومنتجعاً وتتم استضافته في عروض تليفزيونية متميزة. كل ما كان يعرفه حينما بدأ أنه كان يريد بناء مبانٍ متميزة. ثم تراءت له الفرص على طول الطريق.

كارل تارشر بدأ بكشك متنقل لبيع سندوتشات سجق في وسط مدينة لوس أنجلوس. وعندما جمع شيئاً من المال، اشترى كشكاً ثانياً ثم ثالثاً إلى أن تمكن من شراء مطعم. هذا المطعم أصبح مطعم كارلز جنيور الشهير.

عندما بدأ بول أورفليا مكتب تصوير لمساعدة طلاب الجامعة، لم يكن يضع في الحسبان أن يأتي اليوم لأن يتحول إلى سلسلة من محلات كينكو التي تزيد عن ١٨٠٠ محل ويحصل منها على ١١٦ مليون دولار عندما باعها لاحقاً.

الأرجح أن جميع هؤلاء الناس كانت لديهم مجموعة من الأهداف وخطة تفصيلية أعدوها بأفضل طريقة ممكنة عندما بدءوا، ولكن كل نجاح جديد فتح الباب لفرص جديدة لم تكن موضوعة في الحسبان. إذا وضعت نصب عينيك الاتجاه الذي تريد أن تسير فيه وبدأت ومضيت للأمام، فإن جميع هذه الفرص غير المتوقعة سوف تظهر لك وأنت تمضي في طريقك.

مقابلة فين دي بونا

عندما حقق كتابنا الأول شربة دجاج للروح مركزاً متقدماً في قائمة أفضل الكتب مبيعاً، سألنا الناشر ما إذا كنا سنبدأ في تأليف تكملة لهذا الكتاب. أيضاً سألنا عما إذا كنا على استعداد لأن

نبتكر كتاب طهي لوصفات خاصة بشربة الدجاج. وبالرغم من أن هذا كان يبدو بمثابة نطاق ضيق لكتاب –فكم عدد وصفات شربة الدجاج التي يمكن أن يستخدمها المرء؟– إلا أن فكرة ابتكار كتاب طهي أثارت اهتمامنا. واحدة من أصدقائنا المقربين وتُدعى ديانا فون ويلانيتز ونتورث مؤلفة كتب طهي حصلت على الكثير من الجوائز، وكانت قد كرست حياتها من أجل تحقيق فارق في هذا العالم. وتأليف كتاب عن قصص قام بكتابتها أشخاص مشهورون ومؤلفون معروفون لكتب الطهي والطهاة المشهورين وأصحاب المطاعم مع تضمين هذا الكتاب وصفات لأكلات ارتبطت بكل قصة منها كان بمثابة فكرة استهوتنا للغاية. ولذلك طلبنا من ديانا أن تتعاون معنا في هذا الكتاب. وسوياً جمعنا قصصاً مثيرة تتمركز حول تجربة ذات هدف ومعنى مع الطعام مصحوبة بوصفة لهذا الطعام.

أفضل جانب في هذا المشروع كان متمثلاً في أن ديانا كانت تعد كل وصفة من أجل التأكد من فعاليتها وجودة مذاقها. وبعد ذلك كنت أنا ومارك نذهب كل أسبوعين إلى منزل ديانا لنتذوق الوصفات وننتقي منها ما هو أصلح وأنسب لمئات القصص والوصفات التي سنوردها في الكتاب. (لا أذكر أنني فقدت أي كيلوجرامات من وزني خلال هذا المشروع!)

وبعد عام، بدأت أنا ومارك في الاعتقاد بأن جميع القصص التي ظللنا نجمعها يمكن أن تكون بمثابة مادة جيدة لعرض تليفزيوني. فبخلاف استضافتنا في الكثير من العروض والبرامج الإخبارية من أجل الترويج لكتبنا، لم نكن أنا ومارك قد خضنا أي تجربة في عالم التليفزيون. فلم نكن نعرف أي مخرجين أو منتجين أو مسئولين عن البرامج في الشبكات التليفزيونية. لكننا بدأنا نشعر بأن التليفزيون هو الخطوة التالية التي ينبغي علينا أن نستكشفها وبمجرد أن أضفنا عرضاً تليفزيونياً عن كتاب شربة دجاج للروح إلى قائمة أهدافنا وبدأنا في تخيل هذا العرض وهو يُبث على شاشات التليفزيون، لم يمض سوى أسبوعين حتى اتصلت بنا ديانا لتخبرنا قائلة: "تعرفون أنني كنت أفكر في تعريفكم بفين دي بونا. إنه منتج America's Funniest Home Videos. لقد اعتاد أن ينتج عروض طهي كنت أقوم بإعدادها أنا وبول، وأعتقد أن عرض شيء ما عن شربة دجاج للروح على شاشة التليفزيون يمكن أن يكون أمراً مثيراً لاهتمامه."

بالتأكيد من خلال ارتباطنا بديانا استطعنا أن نحظى بمقابلة مع فين دي بونا ونائب رئيس شركته لويد وينتروب. واكتشفنا أن لويد كان من أشد المعجبين بكتابنا شربة دجاج للروح. لقد استحوذ على المقابلة وأقنع فين بالفكرة تماماً. وبعد مضي عام، تم إنتاج ١٦ عرضاً تليفزيونياً تم بثها على قنوات PAX TV ثم على قنوات أيه بي سي في وقت لاحق مع ممثلين أمثال جاك ليمون وإيرنست بورجنين ومارتن شين وستيفاني زيمباليست وتيري جار وورد ستيجر وتشارلز دارنينج.

بمجرد أن تبدأ في التحرك وتحقيق نتائج، سوف تبدأ كافة الظروف في التهيؤ من أجل توصيلك لأبعد مما تتخيل وبأسرع مما تعتقد.

حلم أولمبي يتحول إلى احتراف للخطابة

عندما حقق روبين جونزاليس في نهاية الأمر حلمه الخاص بالمشاركة في منافسات الألعاب الأولمبية الشتوية للمرة الثالثة، عاد إلى بيته في تكساس حيث ذكره أحد جيرانه الذي كان

يبلغ من العمر ١١ عاماً بوعده له بأن يأتي إلى المدرسة معه ويحكي قصته لزملائه من التلاميذ. وبعد أن أمتع روبين الصف الخامس الذي ينتمي إليه ويل بقصصه الرائعة عن كفاحه حتى حقق حلمه الأولمبي، سأل معلم ويل روبين عما إذا كان لديه رغبة في أن يلقي كلمة على جميع التلاميذ. ومن ثم ظل روبين في المدرسة لساعة أخرى وتحدث إلى ٢٠٠ تلميذ.

وفي نهاية حديثه، أخبره العديد من المعلمين بأنهم يستعينون كثيراً بخطباء، ومتحدثين ليلقوا أحاديث على أسماع التلاميذ، وأنه أفضل من أي متحدث آخر سبق لهم أن استعانوا به. لقد أخبروه بأنه يتمتع بموهبة فطرية كمتحدث وخطيب. هذا التقييم شجع روبين على أن يبدأ في الاتصال بالمدارس الأخرى في منطقة هيوستن، وسرعان ما حصل على الكثير من التعاقدات لدرجة أنه ترك وظيفته كبائع لآلات التصوير.

وكل شيء سار على ما يرام حتى شهر يونيو، إلى أن فوجئ روبين بقدوم الإجازة الصيفية وعدم حاجة المدارس للمزيد من أحاديثه حتى فصل الخريف. وحاجته إلى إعالة نفسه وزوجته جعلته يتصل بالشركات المحلية. وشيئاً فشيئاً، دخل روبين عالم الشركات في دالاس، وبينما ذاع صيت أحاديثه التحفيزية الرائعة، انطلق روبين انطلاقة واسعة في حياته المهنية. فخلال عامين لاحقين فقط، حقق روبين قدراً من المال في الشهرين الأولين من العام يعادل مقدار المال الذي كان يحققه طيلة العام في وظيفته السابقة كبائع لآلات التصوير.

وتصنيفه على أنه اللاعب رقم خمسة وثلاثين في العالم في سباق الزلاجات الذي لم يسمع عنه معظم الناس كان بمثابة خطوة نحو حياة مهنية متميزة في مجال الخطابة. لكن لم يكن يخطط لهذا عندما كان ينطلق بالزلاجات على المسار الجليدي بسرعة ٩٠ ميلاً في الساعة في مركز التدريب الأولمبي بالولايات المتحدة في ليك بلسيد بمدينة نيويورك. لقد كان هذا بمثابة سبق تحدث عنه باكمينستر فولر.

انطلق!

لقد بذلت قصارى جهدي في تزويدك بالمبادئ والوسائل التي تحتاج إليها من أجل المضي قدماً نحو تحقيق كل أحلامك. هذه المبادئ والوسائل أثبت كفاءة وفعالية معي ولعدد لا حصر له من الناس، ومن الممكن أن تكون مجدية معك أيضاً. لكن عند هذه النقطة تتوقف المعلومات ويتوقف التحفيز والإلهام ويبدأ بذل الجهد والعرق من جانبك. فأنت وحدك المسئول عن اتخاذ الإجراءات من أجل صنع الحياة التي تحلم بها. ولا أحد غيرك يمكن أن يفعل ذلك بالنيابة عنك.

أنت تتمتع بالموهبة والمصادر التي تحتاج إليها كي تبدأ الآن وتحقق في نهاية الأمر أي شيء تريده. إنني على يقين من أنك تستطيع أن تفعل ذلك. وأنت تعلم هذه الحقيقة... لذلك عليك أن تبدأ من الآن! فالأمر ينطوي على الكثير من الاستمتاع وكثير من العمل الجاد. لذلك تذكر أن تستمتع بالرحلة!

كل إنسان وصل إلى المكان الذي فيه الآن تعين عليه أن يبدأ من حيث كان.

ريتشارد بول إيفانز

مؤلف The Christmas Box

المبدأ

٦٤

عزز من ذاتك بتعزيزك الآخرين

إذا كانت أفعالك تلهم الآخرين وتحفزهم لأن يرتقوا بأحلامهم ويتعلموا المزيد ويحققوا المزيد، فإنك حينئذٍ تكون قائداً ممتازاً.

دولي بارتون

كاتبة أغاني ومغنية وممثلة وسيدة أعمال. وتم ترشيحها لجائزة أوسكار وفازت بجائزة كونتري ميوزيك أسوشياشن أورد وجائزة جرامي. وهي الآن تشرف على مؤسسة إعلامية ضخمة رأسمالها ١٠٠ مليون دولار.

إنني أشجعك على أن تقرأ هذا الكتاب مرات عديدة. ضع خطاً تحت الأشياء الأهم بالنسبة لك وأعد قراءة ما وضعت خطاً تحته. سوف تكتشف أنك في كل مرة تقرأ فيها الكتاب لا تعزز فحسب مما تعرفه بالفعل وإنما تضيف إلى معرفتك شيئاً جديداً أيضاً، فكرة أو تصوراً لم تكتشفه في قراءتك الأولى للكتاب. إن الأمر يحتاج منك إلى شيء من الوقت كي تفهم وتستوعب تلك الأفكار.

كذلك فإنني أقترح عليك أن تعطي نسخاً عديدة من هذا الكتاب لأبنائك المراهقين والجامعيين ولموظفيك وأفراد فريقك ومديريك. سوف تشعر بالدهشة من مدى التغيير الذي يمكن أن تحدثه في أسرة أو فريق عمل أو في نشاط معين، ببساطة عن طريق جعل جميع الناس يستخدمون نفس المبادئ في ذات الوقت.

أعظم هدية يمكن أن تمنحها لشخص ما هي التشجيع والحب. فهل هناك من شيء أكثر تعبيراً عن الحب والحنان من مساعدة الأشخاص الذين تهتم بهم على التحرر من أفكارهم المقيدة لذاتهم ومن جهلهم بشأن النجاح، وتشجيعهم على صنع الحياة التي يريدونها بحق من أعماق قلوبهم؟

كثير من الأمريكيين الآن يعيشون في حالة من اليأس والاستسلام. وقد حان الوقت لتغيير

هذا الوضع. فجميعنا يمتلك قوة بداخله تمكنه من صنع الحياة التي يريدها والتي يحلم بها والتي وُلد من أجل أن يعيشها. جميعنا جدير بتحقيق ذاته والاستفادة القصوى من إمكانياته. إن هذا حق من الحقوق التي وُلدنا بها، ولكن ينبغي أن تطالب بها. ينبغي أن تكسب هذا الحق من خلال العمل الجاد، وجزء من هذا العمل يتمثل في التعلم أولاً ثم العيش وفقاً للمبادئ المجربة ومضمونة النتائج والتي تصلح لأي زمان ومكان. معظمنا لم يتعلم تلك المبادئ في المدارس أو الجامعات، والقلة القليلة منا هي التي تعلمتها في البيت.

لقد انتقلت هذه المبادئ من شخص إلى آخر عن طريق المعلمين والمرشدين والمدربين، وحديثاً عن طريق الكتب وحلقات البحث والبرامج المسموعة. والآن جوهر هذه المبادئ بين يديك. أولاً عليك أن تستخدمها من أجل تحرير حياتك الشخصية وحياة المحيطين بك الذين يهمك أمرهم والذين تؤثر أفعالهم على حياتك بشكل كبير.

ماذا لو أن جميع أفراد أسرتك كفوا عن الشكوى، وتحملوا المسئولية كاملة عن حياتهم وأنفسهم، وبدءوا في صنع الحياة التي يحلمون بها؟ وماذا لو أن جميع الموظفين في شركتك طبقوا هذه المبادئ؟ وماذا لو أن جميع أفراد فريقك الخاص بالكرة اللينة تعاملوا مع حياتهم بهذه الطريقة؟ وماذا لو أن جميع طلاب المدارس الثانوية عرفوا هذه المبادئ ونقلوها إلى حيز التطبيق في الفصل والملعب وفي حياتهم الاجتماعية؟ وماذا لو أن جميع الرجال والنساء في السجن تعلموا هذه المبادئ القيمة قبل أن يخرجوا إلى المجتمع؟ سوف يكون العالم مختلفاً للغاية.

سوف يتحمل الناس مسئولية كاملة عن حياتهم وعن النتائج التي يحققونها أو لا يحققونها. سوف تكون رؤيتهم وأهدافهم واضحة لديهم. ولن يسقط أحد ضحية لنقد أو اعتداء الآخرين. سوف يثابر الجميع في وجه الصعاب والتحديات. والرجال والنساء سوف يتحدون سوياً في فرق من أجل دعم بعضهم البعض في تحقيق أحلامهم وطموحاتهم. سوف يطلب الناس ما يحتاجون إليه ويريدونه وسوف يشعرون بأنهم أحرار في أن يرفضوا طلبات الآخرين عندما لا يكون من المناسب لهم قبولها. سوف يتوقف الناس عن الأنين والشكوى وسوف يمضون في طريقهم نحو صنع الحياة التي يريدونها. سوف يصدق الناس وينصتون لبعضهم البعض برفق ورحمة لأنهم يعرفون أن السلام يعم والسعادة والرخاء ينتشران عندما يلتزمون الصدق ويحسنون الإنصات.

باختصار، العالم سوف يزدهر!

أعظم إسهام يمكن أن تقدمه لهذا العالم هو أن تنمي فهمك لذاتك ووعيك بها والقدرة على إظهار أحلامك ورغباتك. أما الشيء العظيم الثاني الذي يمكن أن تفعله فهو مساعدة الآخرين في القيام بمثل ما تقوم به. تخيل كم سيكون العالم رائعاً إذا فعل كل منا ذلك.

إنني أرغب في أن يسهم هذا الكتاب في صنع مثل هذا العالم. وإذا تم ذلك، فسوف أكون قد حققت هدفي في تحفيز وتشجيع الآخرين على أن يعيشوا بأفضل رؤية لديهم في إطار من الحب والسعادة.

إذا كنت تعرف شيئاً معرفة دقيقة، فعلمه للآخرين.

تايرون إدواردز
حكيم أمريكي

إحدى أكثر الطرق فعالية في تعلم أي شيء هو أن تعلمه للآخرين. فهذا يدفعك لاستيضاح أفكارك ومواجهة التناقض في تفكيرك واستيعاب الحقائق بشكل جيد. لكن الأهم من ذلك أنها تتطلب منك القراءة والدراسة والتحدث عن هذه المعلومات مراراً وتكراراً. والتكرار الناشئ يعزز من تعلمك الشخصي.

أحد أعظم المكاسب التي حظيت بها من استكشاف وتدريس مبادئ النجاح يتمثل في أنني أذكر نفسي دائماً بالمبادئ ومدى أهمية استخدامها. بينما كان يقرأ أفراد فريق العمل الخاص بي الفصول الأولى من هذا الكتاب بمجرد انتهائي منها، ساعدنا هذا جميعاً على الالتزام من جديد بجميع المبادئ التي لم نكن نستخدمها بشكل كامل. وفي أي وقت أقوم فيه بإجراء حلقات بحث في أنحاء البلاد، أجد أنني أصبح أكثر اجتهاداً في تطبيق المبادئ في حياتي الشخصية.

علم هذه المبادئ للآخرين

فكر في الأشخاص الذين يمكن أن تعلمهم هذه المبادئ. هل يمكنك أن تعلم هذه المبادئ في النوادي؟ أو تعلمها في إحدى المدارس الثانوية أو الكليات الإقليمية؟ أو تقوم بإجراء حلقة بحث في العمل؟ أو تقوم بتنظيم لقاءات بحثية على مدى ٦ أسابيع يجتمع المشاركون فيها مرة كل أسبوع على الغداء؟ أو تجري ندوة نقاش مع أسرتك؟

إذا كنت ترغب في ذلك، فيمكنك أن تتجه إلى الموقع www.thesuccessprinciples.com وتقوم بتحميل دليل دراسة مجاني من أجل تدريس المبادئ الأساسية في هذا الكتاب للآخرين. وبالرغم من أنك ستساعد بالتأكيد الآخرين الذين تقوم بتعليمهم، سوف يعود ذلك بالنفع عليك أكثر منهم.

لست في حاجة لأن تكون أستاذاً في هذه المبادئ كي تقود ندوة نقاش. كل ما تحتاج إليه هو أن تكون على استعداد لتنسيق مناقشة لتلك المبادئ. ودليل الدراسة سوف يخبرك بكل شيء تحتاج لأن تقوله وتفعله من أجل قيادة مناقشة مثمرة وبناءة، ومن أجل مساعدة الناس في تطبيق المبادئ في العمل والمدرسة والبيت.

تخيل أسرة أو جمعية أو نادياً أو جماعة أو مكتباً أو فريق مبيعات أو شركة يعمل فيها الجميع سوياً من أجل دعم بعضهم البعض في عيش هذه المبادئ بفعالية. سوف تكون النتائج مذهلة. يمكن أن تكون أنت الشخص الذي يجعل هذا يحدث. فإذا لم تكن أنت، فمن إذن؟ وإذا لم يكن الآن، فمتى؟

عندما تدعم الآخرين فإنهم سيدعمونك

هناك ميزة أخرى، كلما زادت مساعدتك للآخرين على النجاح في الحياة، زادت رغبتهم في مساعدتك على النجاح. وربما تتساءل عن أسباب النجاح الفائق الذي يحققه جميع من يعلمون استراتيجيات النجاح. إن هذا يرجع إلى أنهم ساعدوا الكثيرين من الناس على تحقيق ما يريدون. فمن الطبيعي أن يساعد الناس ويدعمون من ساعدوهم وقاموا بدعمهم. نفس الشيء سيكون صحيحاً بالنسبة لك.

أحد معلمي الروحانيين علمني ذات مرة أن أكون تلميذاً لمن هو أعلى مني، ومعلماً لمن هو أدنى مني، ورفيقاً ومتعاوناً مع من هم على نفس المستوى. هذه نصيحة طيبة بالنسبة لنا جميعاً.

ساعدنا في نشر رسالتنا

إذا كنت تعتقد أنك ضئيل جدا لدرجة تجعلك عاجزاً عن أن يكون لك أي تأثير، فجرب الذهاب إلى الفراش وهناك بعوضة في الغرفة.

أنيتا روديك
مؤسسة بودي شوب (تلك الشركة لها ١٩٨٠ متجراً وتقدم خدماتها لأكثر من ٧٧ مليون عميل) ناشطة في حقوق الإنسان وحماية البيئة.

إنني أتخيل عالماً جميع الناس محفزون فيه على الإيمان بأنفسهم وقدراتهم ومتحمسون للاستفادة المثلى من إمكانياتهم وطاقاتهم وبلوغ أحلامهم. وأريد أن يتم تدريس هذه المبادئ في كل مدرسة وجامعة وأن يتم تطبيقها في كل شركة صغيرة ومؤسسة كبيرة.

لقد قمت بتدريب غيري من المدربين والمتحدثين، ووضعت مناهج للمدارس، وابتكرت برامج تدريب معتمدة على الفيديو من أجل برامج ومؤسسات تقدم خدمات للفئات الفقيرة، وألفت الكثير من الكتب، وابتكرت برامج مسموعة ومرئية، وأجريت حلقات بحث ودورات على الشبكة، وقمت بتطوير برامج التدريب المباشر والتدريب عن بعد للجماهير. لقد ساهمت في إنتاج حلقات تليفزيونية وشاركت في عدد هائل من البرامج التلفزيونية والإذاعية عرضت فيها تلك الأفكار على الآخرين، وكتبت الكثير من المقالات التي نُشرت بصحف عديدة.

أود أن تنضم إلينا في نشر رسالتنا. إذا كنت تريد أن تكون جزءاً من فريق مبادئ النجاح، فقم بزيارة الموقع www.thesuccessprinciples.com، وسجل اسمك بالنقر على Success Principles Team Link، وسوف تعرف الكيفية التي تنضم بها إلينا في الوصول إلى الآخرين وتعليمهم.

ارتق بنجاحك إلى المستوى التالي...

قم بتحميل

مبادئ النجاح

FREE SUCCESS TOOLS™

من موقع www.thesuccessprinciples.com/tools.htm

Free one-Year Planning Guide... هذا الدليل يساعدك على تخطيط أنشطتك وقائمة بالأشياء التي يتعين عليك القيام بها والبنود الإجرائية وكتب النجاح وتنظيم الوقت بما يحقق أفضل النتائج وغير ذلك كثير. وهو يتضمن صفحات متتالية من قوائم مراجعة يومية ملونة وصفحات خاصة بالملاحظات وصفحات لوضع الأهداف وقوائم للكتب التي من المفيد قراءتها ومدخلات لدفتر يوميات شخصي ورسائل ملهمة ومحفزة للتفكير من جاك وجانيت ... وغير ذلك كثير.

FREE Victory Log... من أجل دفترك ثلاثي الحلقات أو أي شكل آخر من أشكال السجلات. وهذه الصفحات ملونة وملهمة ومصممة من أجل تشجيعك وتحفيزك من خلال النجاحات اليومية التي تحققها. فعندما تتأزم الأمور، ذكر نفسك بمدى نجاحك، من خلال صفحات نجاحاتك هذه المصممة لتتكامل مع البرنامج المسموع Success Principles "مبادئ النجاح".

FREE Mastermind Strategy Guide... هذا الدليل مصمم خصيصاً من أجل المجموعات الذكية وهو دليل استراتيجي يساعد مجموعتك في الأشياء المتعلقة بالأنشطة والأفكار والرسائل المحفزة للتفكير التي يمكن أن تعين أي مجموعة على الارتقاء إلى مستوى أعلى من النجاح!

مبادئ النجاح

ANNUAL SUCCESS CHALLENGE™

في كل عام، أختار أنا وجانيت أفراداً من أكثر من اثنتي عشرة قائمة يظهرون زيادة ملحوظة في نجاحهم الشخصي أو المهني. ربما تكون قد تغلبت على عقبة كبيرة... أو اكتشفت هدفاً جديداً... أو سلكت مساراً جديداً.

يمكنك أن تفوز في تحدي النجاح عندما تقرأ وتطبق مبادئ النجاح على حياتك. اكتشف كيفية ذلك بزيارة الموقع www.thesuccessprinciples.com!

مبادئ النجاح

FREE SUCCESS STRATEGIES COURSE™

في هذه الدورة الفعالة والمجانية على الشبكة التي تصلك على عنوان بريدك الإلكتروني، سوف تكتشف استراتيجيات سهلة التنفيذ يمكن أن تساعدك على تحديد ما تريد والوصول إليه. سجل اسمك اليوم على موقع successprinciples.com.

حقق قوة التغيير في شركتك: ورشة عمل مبادئ النجاح

التغييرات الإيجابية والعميقة تتحقق عندما يعايش موظفوك أو مديروك أو أفرادك أو طلابك ورشة العمل الجماعية التي بعنوان "مبادئ النجاح".

فأفراد فريقك لن يصبحوا ملهمين ومحفزين لتحقيق نجاح أكبر فحسب ولكنهم سيتعلمون أيضاً الكيفية التي يعززون بها جهودهم وروابطهم الاستراتيجية وعلاقاتهم ومواقفهم وسلوكياتهم.

وورشة "مبادئ النجاح" سوف تدعمهم وتشجعهم من خلال استراتيجيات تجعلهم أكثر فعالية بجهود أقل، وسوف تساعدهم على زيادة رواتبهم والعمل بشكل أفضل داخل مجموعات العمل الخاصة بهم، وسوف تعينهم على الاستجابة بمزيد من الفعالية للأحداث اليومية.

وورشة عمل "مبادئ النجاح" تتضمن وسائلاً للنجاح إضافة إلى مواد وبرامج معدلة بما يتناسب مع كل مشارك. والتدريب طويل الأمد أو التدريب عن بعد يمكن أن يتم تصميمه أيضاً من أجل شركتك. وورشة العمل "مبادئ النجاح" تعد مثالية بالنسبة لجماعات مثل:

- محترفي البيع المستقلين
- أصحاب المشروعات الصغيرة
- المديرين والمسئولين التنفيذيين
- أعضاء النقابات العمالية
- مجموعات العمل بالشركات والموظفين الجدد
- الموظفين وأصحاب المشروعات الذين يعملون من البيت
- الطلاب والمعلمين
- مسئولي المدارس والإداريين
- موظفي ومديري الجمعيات الخيرية
- المهنيين المتخصصين وفرقهم
- الموظفين الذين يواجهون تسريحاً أو نقلاً
- موظفي الحكومة
- العاملين في المجال العسكري والمدني

نبذة عن المؤلفين

جاك كانفيلد مؤلف ومتحدث احترافي وقائد حلقات بحث ومدرب مؤسسي ورجل أعمال ناجح. بعد تخرجه من جامعة هارفارد، بدأ جاك حياته المهنية كمدرس بإحدى المدارس الثانوية في مدينة داخلية بشيكاغو. وسرعان ما أصبح جاك مولعاً بتعلم الكيفية التي يحفز بها طلابه غير المحفزين. وخلال بحثه، توصل جاك إلى مليونير شيكاغو الذي صنع نفسه بنفسه والعالم الناجح دابليو كلمنت ستون. ستون كان الناشر لـ Success Magazine، ورئيس شركة كومبايند إنشورانس، ومؤلف كتاب The Success System That Never Fails. أيضاً شارك ستون في تأليف كتاب Success Through a Positive Mental Attitude.

ذهب جاك للعمل في مؤسسة دابليو كلمنت آند جيسي في. ستون فونداشن وتحمل مسئولية نقل مبادئ النجاح هذه إلى المدارس ونوادي الصغار الموجودة في منطقة شيكاغو، وبعد ذلك في منطقة ميدوست بالكامل. ولأن جاك كان يرغب في فهم مبادئ التحفيز على الإنجاز بمزيد من الوضوح، فإن جاك عاد إلى إكمال الدراسات العليا في ماسشوسيتس حيث حصل على درجة الماجستير في التربية السيكولوجية. وبعد الانتهاء من الدراسة، حصل جاك على وظيفة يقوم من خلالها بإجراء حلقات بحث من أجل معلمي المدارس والمرشدين والمعالجين النفسيين، وفي وقت لاحق من أجل قادة المؤسسات والمديرين وموظفي المبيعات ورجال الأعمال. لقد قام بتدريس مبادئ تقدير الذات وتحقيق الأداء الفائق والتحفيز على الإنجاز والنجاح.

وعلى طول المسيرة، قام جاك بالتأليف والمشاركة في تأليف كتب كثيرة مثل 100 Ways to Enhance Self-Esteem in the Classroom و Dare to Win و The Aladdin Factor و Heart at Work وقوة التركيز إضافة إلى ٨٥ كتاباً من أكثر الكتب مبيعاً شكلت سلسلة شربة دجاج للروح، والتي بيع منها حالياً أكثر من ٨٠ مليون نسخة بـ ٣٩ لغة في كافة أرجاء العالم. كذلك فإن جاك عرض مبادئه الخاصة بالنجاح وتقدير الذات والسعادة في الألبوم المسجل الذي حقق نجاحاً باهراً والذي يحمل عنوانه تقدير الذات والأداء الفائق وألبوماته Maximum Confidence و The Aladdin Factor.

ولأن معدل طلبه يزداد كل عام بشكل يفوق قدرته على إلقاء محاضرات أو خطب أو عقد حلقات بحث، أنتج جاك برنامجين تدريب مسجلين على شريطي فيديو: البرنامج الأول بعنوان STAR Program والذي يمثل في الأساس تدريباً على تقدير الذات والأداء الفائق

أعده بنفسه من أجل الشركات والمؤسسات التعليمية، والبرنامج الثاني بعنوان GOALS Programs وهو يمثل نفس المبادئ المقدمة من أجل الفئات التي في خطر وكذلك متلقي الإعانات والسجناء.

المنظمات والمؤسسات التي استعانت بجاك من أجل عرض مبادئه على أفرادها وموظفيها تشمل فيرجين ريكوردز وسوني بيكتشرز وميريل لينش ومونسانتو وأي تي تي هارتفورد انشورانس وجلاسكوسميث-كلاين وسكوت بيبر و The Million Dollar Forum وكولدويل بانكر و RE/MAX وفيديكس و Campbell's Soup وتي آر دبليو و Society of Real Estate Professionals و The Million Dollar Roundtable والجمعية الأمريكية للتدريب والتطوير وأميري-تك وإن سي آر ويانج برزيدنتس أورجنيزاشن و Chief Executives Organization وجينرال إليكتريك وإنكوم بيلدرز إنترناشيونال وسيمنز وسينجيولار وايرلس وساوثرن بيل ودومينوز بيتزا وأكسنشور وبيرجن برانسويج فارماسيوتيكالز وتشيلدرنز ميركل نتورك وجامعة كاليفورنيا-لوس أنجلوس وجامعة متشجن ومجلس Council for Excellence in Government وغيرها كثير.

جاك ألقى محاضرات وعقد ورش عمل في جميع الولايات الأمريكية الخمسين وكذلك في كندا والمكسيك وأوروبا وآسيا وأفريقيا واستراليا. كذلك فإنه شارك في أكثر من ٦٠٠ برنامج إذاعي و ٢٠٠ عرض تليفزيوني بما في ذلك ٢٠/٢٠ و Inside Edition و Today show وأوبرا و Fox and Friends و CBS Evening News و NBC Nightly News و Eye to Eye و CNN's Talk Back Live! وعلى قنوات بي بي إس وكيو في سي.

يجري جاك ورش عمل مدتها يوم واحد أو خلال العطلات الأسبوعية وهي تركز على العيش وفق مبادئ النجاح وقوة التركيز وتقدير الذات والأداء الفائق والثقة الفائقة إضافة إلى تعليم مبادئ النجاح في ورشة عمل قوية مغيرة للحياة. وتدريباته مصممة من أجل رجال الأعمال والمديرين ورجال المبيعات ومديري المبيعات والمديرين والمعلمين والمرشدين والمدربين والخبراء والمستشارين والوزراء وغيرهم من المهتمين بتعزيز نجاحهم الشخصي والمهني.

لمعرفة المزيد عن ورش عمل جاك وتدريباته وكتبه وبرامج تدريبه المسموعة والمرئية، وللاستفسار عن مدى إمكانية الاستعانة به شخصياً كمتحدث أو مدرب يمكنك الاتصال بمكتبه على العنوان التالي:

The Jack Canfield Companies
P.O. Box 30880, Santa Barbara, CA 93130
هاتف: ٢٩٣٥-٥٦٣-٨٠٥ و ٨٣٣٦-٢٣٧-٨٠٠-١+
فاكس: ٢٩٤٥-٥٦٣-٨٠٥
موقع الويب: www.thesuccessprinciples.com

جانيت شويتزر، من وظيفتها الأولى كمنسق لحملة دعاية لأحد أعضاء الكونجرس في سن ١٩ إلى تأسيس شركة نشر عالمية بأصول تقدر بأكثر من ١٠ ملايين دولار في سن ٢٩، وهي تجسد نموذجاً للإنجاز الشخصي والاحترافي الذي ينبع من تطبيق هذه المبادئ الموثوقة للنجاح.

اليوم هي تمثل نموذجاً يحتذى به في التسويق، وهي خبيرة في تنمية المشروعات بفضل التعامل معها بعض أعظم معلمي العالم نجاحاً: خبير الأداء الفائق جاك كانفيلد والمحفز الرائع مارك فيكتور هانسن وخبير التسويق جاي أبراهام وخبير تحقيق الدخل عبر الإنترنت يانيك سيلفر والمؤلف لوري بيث جونز وغيرهم كثيرون. وإضافة إلى ذلك، جانيت قامت بتوجيه أكثر من ٥٠٠٠٠ شركة ورجل أعمال في تعزيز أصولهم العلوماتية والمعنوية من أجل الحيلولة دون إهدار الملايين من الدولارات. إنها مؤلفة سلسلة Instant Income والتي تتناول من خلالها مصادر التسويق الخاصة بالمشروعات الصغيرة والمصممة لمساعدة رجال الأعمال ليس فقط من أجل تحقيق تدفق نقدي فوري لشروعاتهم ولكن أيضاً لتنمية مراكز ربحية جديدة. لمزيد من التفاصيل قم بزيارة موقع www.instantincome.com.

جانيت متحدثة مشهورة عالمياً وهي مؤسسة ومحررة مجلة Leading Experts إضافة إلى كونها كاتبة عمود صحفي في Training Magazine Asia والعديد من النقابات الصحفية.

هي تتحدث بانتظام إلى الآلاف من رجال الأعمال ومحترفي البيع المستقلين وموظفي الشركات وأعضاء النقابات التجارية عن مبادئ النجاح وتحقيق الدخل. إضافة إلى ذلك، هي تساعد الناجحين والخبراء في مجالاتهم على الوصول إلى مكانة عالية وتحقيق دخول تقدر بملايين الدولارات عن طريق بناء شركات النشر على أساس استراتيجياتهم العملية ومفاهيمهم وتصوراتهم المتعلقة بالتدريب وخبرتهم بالمجال ووضعهم الفريد في السوق. والدورة القصيرة متعددة الوسائل التي بعنوان "كيف يبني الخبراء الشركات العملاقة: الطريقة المنهجية لتحويل خبرتك إلى مراكز تحقق أرباحاً فائقة" تركز على موضوع في غاية الأهمية، وهو تنمية وتسويق المنتجات المعلوماتية.

جانيت تعيش في ثوزاند أوكس بولاية كاليفورنيا حيث تقود أحد النوادي الشبابية، وهذا دور تستمع بأدائه منذ ٢٠ عاماً.

حتى تستعين بجانيت في تنظيم احتفاليتك التالية، اتصل على هاتف ٩٤٠٠-٤٩٩-٨٠٥ أو قم بزيارة موقع www.janetswitzer.com. وللاشتراك في مجلة Leading Experts e-Magazine، قم بزيارة موقع www.leadingexperts.net.

Jack Canfield
The Success Principles
How to Get from Where You Are to Where You Want to Be

«مبادئ كانفيلد بسيطة للغاية، ولكن النتائج التي ستحققها من خلالها ستكون هائلة».

- أنتوني روبنز، مؤلف كتابي «أيقظ قواك الخفية» و «قدرات غير محدودة».

«عندما يكتب جاك كانفيلد، أنصت أنا. هذا الكتاب هو أفضل ما كتبه جاك، وسوف يؤثر في حياتك بشكل دائم».

- بات ويليامز، نائب رئيس فريق أورلاندو ماجيك، دوري كرة السلة الأمريكي للمحترفين NBA.

«كتاب واحد يمنحك الاستراتيجيات الأساسية للنجاح بالإضافة إلى الاستراتيجيات المتقدمة التي من شأنها أن تساعدك في إتقان النجاح. أنا شخصياً تعلّمت الكثير من جاك كانفيلد وأثق بأنك ستتعلّم منه الكثير أيضاً».

- د. جوني جراي، مؤلف كتاب «الرجال من المريخ والنساء من الزهرة».

هذا الكتاب بمثابة خريطة طريق بالنسبة لأي شخص يكافح من أجل تحقيق أهدافه أو أحلامه المهنية والشخصية: بداية من محترفي التسويق وحتى أصحاب المشاريع التجارية الصغار. يقدّم لنا جاك كانفيلد ٦٤ مبدأً عملياً محفّزاً وملهماً من شأنها أن تجعل أي شخص طموح يصل من المكان الذي هو فيه إلى المكان الذي يرغب في أن يكون فيه، في مختلف جوانب الحياة، بما في ذلك:

- كيفية تغيير نتيجة أي حدث، عن طريق تغيير استجابتك له ببساطة.
- كيفية التعرّف على المعلّمين والناصحين والأصدقاء الفعّالين الذين يمكن أن يفتحوا أمامك بعض الأبواب.
- كيفية الانتهاء من المشاريع السابقة، ومعالجة العلاقات والجراح بحيث يمكنك احتضان المستقبل.
- كيفية الاستعداد بشكل دائم من أجل اغتنام الفرصة عندما تدق الباب.
- كيفية تطبيق نظام إدارة الوقت الفريد الذي يضمن لك أن يكون لديك الوقت الكافي للتركيز على النجاح.
- كيفية قول «لا» للأشياء الجيدة، بحيث تكون لديك مساحة في حياتك تقول فيها «نعم» للأشياء العظيمة.
- كيفية طلب كل ما تريده وكيفية الحصول عليه... من أناس يستطيعون منحك إياه.
- السبب الذي يجعل من المحتّم عليك أن تبتعد عن نادي «الشكائين البكائين» وتحيط نفسك بدلا من ذلك بأشخاص ناجحين، وإيجابيين، ومدعّمين.
- كيفية تعظيم نجاحك فيما يتعلق بكسب المال، وإدارة الماليات، والمستقبل... وأكثر من ذلك بكثير!

